

ANNUAL REPORT 2002

innovation

performance

leadership







## Sales Offices and Warehouses \*sales office only

**IPL Products, Ltd.**  
10 Forbes Road  
Northboro,  
Massachusetts  
01532 USA

**IPL Inc. (Toronto)**  
111 Advance Blvd.  
Brampton, Ontario  
L6T 4H8

**IPL Inc. (Detroit) \***  
200 E. Big Beaver  
Troy, Michigan  
48083 USA

## Plants and Sales Offices

**IPL Inc.**  
140 Commerciale St.  
Saint-Damien  
Quebec  
G0R 2Y0

**IPL Prelude Corp.**  
6135 Morton  
Industrial Parkway  
Windsor, Ontario  
N9J 2L3

**IPL Plastics Ltd.**  
20 Boyd Street  
Edmundston  
New-Brunswick  
E3V 4H4

**IPL Inc.**  
Extrusion Division  
130 Aubé Street  
Saint-Lazare, Quebec  
G0R 3J0

**IPL Estrie Inc.**  
2095 Dandenault St.  
Lawrenceville  
Quebec  
J0E 1W0

## IPL at a glance

IPL Inc. is a leading North American producer of injection-and extrusion-molded plastic products for various industries. Founded in 1939, the Company now employs more than 1,000 people and manufactures and markets over 400 products at its five plants located in Saint-Damien, Saint-Lazare and Lawrenceville, Quebec, and in Windsor, Ontario, and Edmundston, New Brunswick. In particular, IPL designs packaging and handling containers for the agri-food, chemical, forest products, petrochemical, telecommunications, construction and integrated waste management industries. It also provides high-tech, value-added custom molding services for the automotive, telecommunications and transport industries, as well as for various other industrial uses.

To ensure that its customers enjoy the best possible service, IPL has created a network of sales offices and warehouses across Canada and the United States. As well as streamlining marketing efforts, this network is a way for the Company to stay attuned and respond quickly to customer needs. The Company also invests extensive time and money to train its highly specialized personnel, which it considers its greatest asset.

At IPL, product quality and the use of new technologies are of primordial importance. IPL works hard to set itself apart from the competition through the optimal quality of its products, and over the years has obtained major certifications such as ISO 9001, QS 9000 (automotive industry) and HACCP/IMS (food industry).

Targeting the North American market, IPL is among Quebec's most thriving companies.

## Sectors

### Industrial Packaging

**Products :** Pails, containers

**Plant :** Saint-Damien, Quebec

**Markets :** Agri-food, construction, chemicals

### Retail Packaging

**Products :** Small square, round and rectangular containers

**Plant :** Edmundston, N.B.

**Markets :** Agri-food, construction, chemicals

### Materials Handling

**Products :** Lobster crates, maple syrup barrels, multi-functional flap boxes, agri-food containers, fish totes, telephone/coax reels

**Plants :** Saint-Damien, Quebec, Lawrenceville, Quebec, Windsor, Ontario

**Markets :** Agri-food, telecommunications, fisheries, transportation

### Waste Management

**Products :** Wheeled carts, biocarts/organic crates, recycling boxes

**Plant :** Saint-Damien, Quebec

**Markets :** Municipalities, commercial, industrial

### Automotive

**Products :** Running boards, window seals, shrouds, rocker panels, trim panels

**Plants :** Saint-Lazare, Quebec, Saint-Damien, Quebec, Windsor, Ontario

**Markets :** Tier 1 suppliers to the "big three" automobile manufacturers

### Industrial Custom Molding

**Products :** R-V components, railway insulators, freon crates, pavings

**Plants :** Saint-Damien, Quebec, Lawrenceville, Quebec, Windsor, Ontario

**Markets :** Recreational and rail transportation

### Extrusion

**Products :** Syrup tubing, fiber optic tubing, moldings, profilings

**Plant :** Saint-Lazare, Quebec

**Markets :** Maple syrup production, gardening, furniture, automotive, telecommunications



## Stock Information as at December 13, 2002

Ticker symbol	IPLA
Exchange	TSX
Stock price	\$23.50
52 week high/low	\$23.70 / \$13.70
P/E	12.8x
Dividend yield	2.4%

## Financial Highlights

Twelve months ended (in thousands of dollars, except per share amounts)	Growth rate	Sept. 28 2002	Sept. 29 2001	Sept. 30 2000	Oct. 02 1999	Oct. 03 1998
Sales	9.6%	\$ 206,023	\$ 187,898	\$ 155,735	\$ 135,409	\$ 113,775
EBITDA	12.9%	\$ 37,248	\$ 32,998	\$ 25,828	\$ 23,887	\$ 19,756
EBITDA margins		18.1%	17.6%	16.6%	17.6%	17.4%
EBT	36.6%	\$ 20,656	\$ 15,122	\$ 11,671	\$ 12,813	\$ 10,693
EBT margins		10.0%	8.0%	7.5%	9.5%	9.4%
Net earnings	38.5%	\$ 13,491	\$ 9,740	\$ 8,233	\$ 8,381	\$ 7,034
Net earnings margins		6.5%	5.2%	5.3%	6.2%	6.2%
Earnings per share						
Basic*	39.6%	\$ 1.87	\$ 1.34	\$ 1.13	\$ 1.15	\$ 0.97
Fully Diluted**	38.3%	\$ 1.84	\$ 1.33	\$ 1.12	\$ 1.12	\$ 0.95
Dividend per share	47.4%	\$ 0.56	\$ 0.38	\$ 0.32	\$ 0.33	\$ 0.28
Total assets		\$ 176,256	\$ 166,632	\$ 167,020	\$ 121,981	\$ 95,087
Working capital		\$ 29,987	\$ 31,379	\$ 23,725	\$ 21,675	\$ 17,631
Long-term debt to capital		38.8%	45.3%	45.4%	36.2%	22.4%
Return on equity		16.7%	13.3%	12.4%	13.9%	12.9%
Book value per share***		\$ 11.05	\$ 9.93	\$ 8.99	\$ 8.13	\$ 7.31
Funds from operations per share*		\$ 3.93	\$ 3.26	\$ 2.88	\$ 2.46	\$ 2.07
Average shares outstanding		7,198,807	7,273,888	7,279,250	7,279,250	7,277,750
Shares outstanding at year-end		7,200,592	7,258,550	7,279,250	7,279,250	7,279,250
Average shares fully diluted		7,316,143	7,318,637	7,650,306	7,671,696	7,566,977

\* Adjusted according to the weighted average of common shares in circulation

\*\* From 2000 to 2002: adjusted according to the new CICA recommendations

\*\*\* Note: Calculation of book value per share: Shareholders' equity - Class "C" shares/average shares outstanding

### Sales

(in thousands of dollars)



### Net Earnings

(in thousands of dollars)



### Funds from Operations

(in thousands of dollars)



## Message to Shareholders

As was the case the previous year, fiscal 2001-2002 was highly profitable for IPL. Your Company also significantly extended its competitive edge during the period. Moreover, IPL's pledge to create long-term shareholder value translated into meaningful progress in terms of reduced production costs and improved productivity, generating savings that were reinvested into areas with potential for greater sales and an expanded market share.

IPL ended the 2001-2002 fiscal year on a high note, posting record sales and net earnings. Sales for the twelve-month period ended September 28, 2002 rose 9.6% to \$206.0 million. Reflecting the Company's productivity gains and the overwhelming success of its expanded range of higher value-added proprietary products, earnings before amortization, financial expenses and income taxes (EBITDA) firmed to \$37.2 million or 18.1% of consolidated sales, compared to \$33.0 million or 17.6% of total sales for 2000-2001. Net earnings tracked last year's trend, climbing by 38.5% to \$13.5 million or \$1.87 per share, compared to \$9.7 million or \$1.34 per share a year earlier. Consequently, return on shareholders' equity increased from 13.3% in 2000-2001 to 16.7% this past year.

### Creating Solid Value

Up by close to 20.0% to \$28.3 million in 2002, funds generated from operations afforded IPL the flexibility it needed to pay down long-term debt by \$9.6 million and reduce its long-term debt-to-equity ratio by 20 basis points, to 0.63:1 at September 28, 2002.

As forecast at the beginning of the year, IPL generated the funds required to fuel its growth and invest \$16.0 million to develop new proprietary molds and auxiliary equipment, and to acquire a more powerful piece of equipment with improved production capacity.

For the second year running, IPL took advantage of sustained earnings growth to enhance shareholder value, boosting the annual dividend paid on each multiple voting share by 47.4% to \$0.56 per share, and buying back \$3.3 million worth of its shares on the market.

### Winning Development Strategy

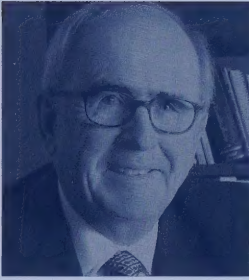
The solid results for the past year illustrate the validity of the business model adopted by IPL in recent years, centered on customer satisfaction and operating efficiency. This approach is reflected in our commitment to the ISO 9001, QS 9000 and HACCP international standards, and now, in the steps taken to obtain the ISO 14001 certification, a goal that could be achieved as early as the beginning of 2003.

Revolving around the three main axes of productivity enhancement, development and marketing of complementary proprietary products and broadening of our customer base, this development strategy, which will once again guide IPL's next growth phase, targets a single objective: improving your Company's performance.





Rémi Métivier



Julien Métivier



Jean-Yves Bâcle

### **Mission Accomplished**

The business objectives underlying our growth strategy were all achieved in 2002. In the ongoing search for solutions to maximize productivity and sharpen our competitive edge, we have used higher-performance machinery and optimized work methods to bring down production costs by considerably reducing waste, controlling labour costs and limiting downtime.

As in previous years, innovation was at the forefront as we worked on the design and development of more than 15 proprietary products and 125 molds. Some 25 of these serve in the manufacturing of products for the packaging, materials handling and waste management markets, and approximately one hundred are for use in the automotive, industrial custom molding and extrusion sectors.

In the constant drive to stimulate sales and profitability, we also expanded our sales network to broaden our American customer base. Despite the persistent tightening that characterized the economic activity in the United States in recent months, IPL managed to raise its profile south of the border, with U.S. sales accounting for 37.3% of the total in 2001-2002, compared to 36.4% in 2000-2001 and 32.7% in 1999-2000.

### **Human Resources: the Heart and Soul of IPL**

True to our pledge to create a stimulating work atmosphere for our employees that favours the emergence of a business culture that meshes perfectly with IPL's competitive environment, we continue to place a high value on training. The results are proof positive that this stimulates our employees' creativity and talents, for the greater benefit of our customers.

The health and safety of our employees also figure prominently in IPL's top priority organizational values. In 2001-2002, these considerations led to the adoption of an official policy setting out the Company's health and safety practices. This process, which involves all personnel, lays the foundation for the imminent implementation of an integrated risk management system, and will enable IPL to hone its competitive edge by systematically integrating the notion of accident prevention into the product and equipment design, development and manufacturing processes.

Finally, the harmonious relations between IPL and the organizations representing its unionized employees were reflected in the ratification last May of a five-year labour agreement with the labour union at its Estrie plant.

## Outlook

Fortified by the developments of the past year, IPL enters 2002-2003 stronger and better positioned than ever before. We are confident that we will achieve the financial objectives set several years back, particularly in terms of sales and profitability growth.

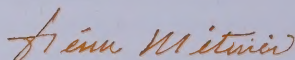
These objectives are within our reach because, as in the past, we will foster organic growth and responsible resource management, an approach that specifically involves:

- Development of multicavity molds and marketing of innovative, value-added proprietary products destined primarily for the packaging and materials handling industries;
- Ongoing expansion of the American sales network, backed by additional marketing and research and development resources, enabling IPL to consolidate its presence in the American Northeast and Midwest; and
- Prudent management of financial resources, meaning capital expenditures of about \$20 million for the purchase of a large number of molds for the manufacture of proprietary products, acquisition of numerous machines with enhanced production capacity, and improvements to plant productivity.

## Acknowledgement

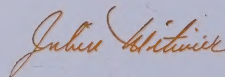
We would like to thank our employees for the professionalism and dedication they demonstrated in carrying out their functions in 2001-2002. Our thanks also to our shareholders, our customers, our directors and our financial partners for their ongoing support.

**Chairman of the Board,**



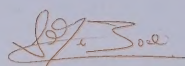
Rémi Métivier

**President and Chief Executive Officer,**



Julien Métivier

**Executive Vice President and General Manager,**



Jean-Yves Bâcle

Saint-Damien, Quebec



## 6 - 11 Review of Operations

12 - 15 **Management Discussion and Analysis** of Financial Position and Operating Results

16 - 27 **Consolidated Financial Statements** and Notes to the Consolidated Financial Statements

# IPL

## Overview

IPL designs, develops, manufactures and markets over 400 thermoplastic resin products for a diversified clientele representing a multitude of industries, including agri-food, chemical products, telecommunications, fisheries, transport and integrated waste management. This diversification of products and markets minimizes the impact of economic cycles on the Company's results.

Products manufactured by IPL are molded by injection and extrusion. The first of these processes involves introducing resin granules into a hot cylinder. The resin is melted, then injected into a water-cooled mold. Once formed, the plastic part is removed from the mold. In the extrusion process, the resin is melted in exactly the same way as in the injection process. The melted resin is forced out of the hot cylinder through a mold that gives it the desired size and shape. The molded product is then introduced into a cooling system before being shaped into its final form.

IPL's activities are grouped into two divisions: packaging products and industrial products. The latter is broken down into two additional sub-groups, namely materials handling and automotive/custom molding/extrusion. In 2001-2002, packaging products represented 44.2% of the Company's sales, with materials handling and automotive/custom molding/extrusion accounting for 18.7% and 37.1% respectively.

IPL has five production plants in Canada. Three are located in Quebec (Saint-Damien, Saint-Lazare and Lawrenceville), and the two others are in New Brunswick (Edmundston) and Ontario (Windsor). These plants are all equipped with state-of-the-art machinery that enables them to manufacture a broad range of superior quality products.

IPL operates a vast distribution network that, through its own sales representatives and sales agencies, serves over 2,000 customers in Canada and the United States. This network includes regional sales offices and warehouses strategically located in each territory served.



## Packaging Products

Sales of packaging products grew at a moderate pace in 2001-2002. As was the case the previous year, retail packaging products posted the strongest gains and met targets due to the popularity of the Shure Lock® family of containers and the success of the Company's intensive marketing strategy, especially in Canada. Given the economic slowdown, sales of industrial packaging products did not meet expectations, particularly in the Canadian market.

Improved productivity at the Saint-Damien and Edmundston plants, combined with optimization of the product range and the higher proportion of sales attributable to higher value-added containers, translated into substantially higher operating profit margins for packaging operations in 2001-2002.

Like last year, the Shure Lock® family of containers, notably the square version, fuelled the growth in retail packaging products in 2001-2002. A rectangular Shure Lock® container was added this year to the existing line of round and square-shaped containers. Shure Lock® containers have caught on quickly in the past two years. The popularity of these products, which are intended mainly for the food industry, is essentially due to the many advantages enjoyed by their users, the main ones being an innovative, no-film, removable-strip safety system, a distinctive design, a large print surface

for more effective customer brand positioning, and considerable space savings for shipping, storage and store display in comparison to conventional containers.

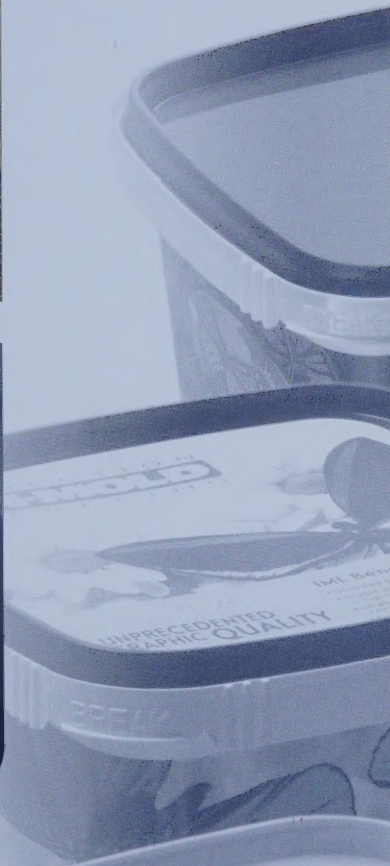
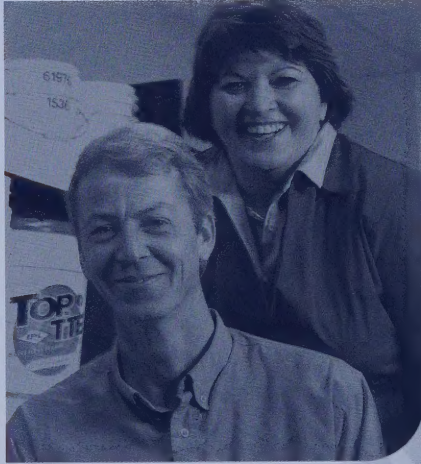
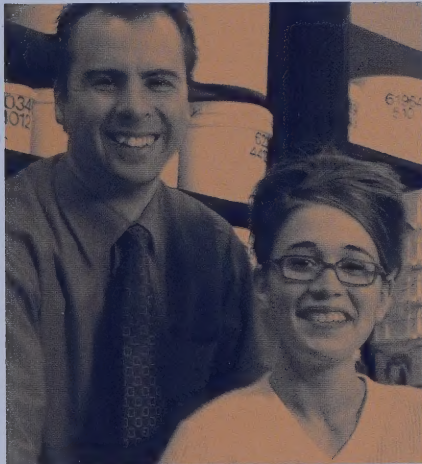
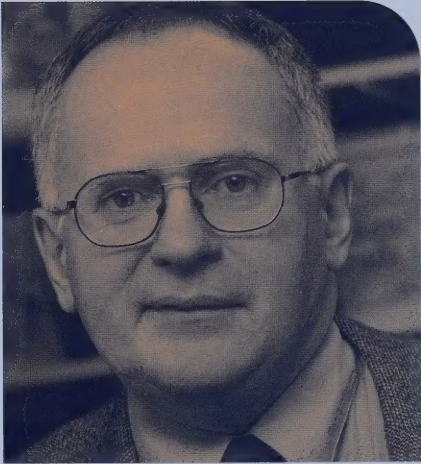
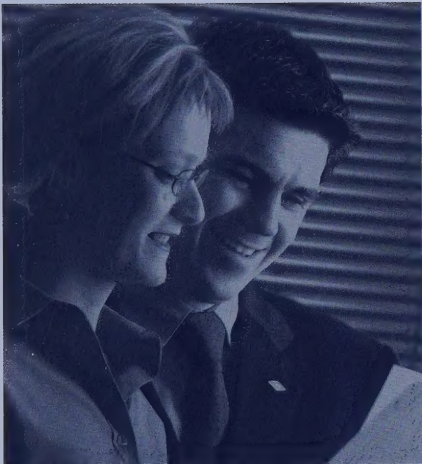
In order to sustain its rate of growth and conquer new markets, the Company revised its marketing and research and development strategy to foster interaction between these departments and improve the consulting and technical support services offered to customers. This initiative, which resulted in the hiring of additional sales staff and the creation of specialized work units for each area of activity, quickly bore fruit, as the Company signed several new supply contracts during the year, including one involving a leading Canadian food distributor.

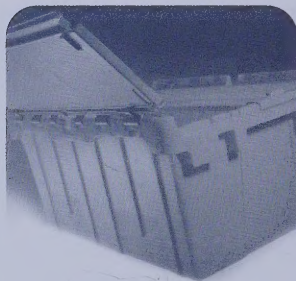
## Outlook

Management expects sales of packaging products to show a strong performance in 2002-2003. The Company is relentlessly pursuing its marketing strategy based on the diversification of products, customers and geographic markets, which will help strengthen its positioning in all its target markets. While not neglecting the Canadian market, IPL sees the development of the American market as essential. With the expansion of its sales network in the United States and the upcoming marketing of new pails and containers specially designed to meet the needs of American customers, IPL is well placed to take advantage of new business opportunities south of the border. More generally, broadening of some existing product lines such as the Shure Lock® containers and marketing of new lines of industrial pails will stimulate IPL's North American sales. Finally, the acquisition of additional production equipment during the year will help increase the capacity of our Saint-Damien and Edmundston plants.



# Review of Operations





## Industrial Products

### Materials Handling

Combined, the sales for the materials handling and waste management sectors were satisfactory in 2001-2002. This performance was attributable to impressive growth in sales of proprietary waste management products in Canada and the United States. However, sales for the materials handling sector fell short of management's expectations.

Above and beyond the successful introduction of new recycling products specially designed for Canada and the United States, the signature of a major contract to manufacture wheeled carts for a customer in the American Midwest proved to be last year's highlight in the waste management sector. While not entirely unrelated to the marketing strategy aimed at raising the Company's profile among the key players responsible for selective-stream collection in the United States, this large contract, for which delivery was executed in the fourth quarter, reflects the excellent reputation that IPL has earned over the years in this market.

Integral to the IPL business culture, creativity and innovation were once again at the forefront in the materials handling and waste management sectors this year. New materials handling products were introduced, including in particular the FlapNest™ 2115 multifunctional attached-lid containers and a complete series of SmartCrate™ collapsible containers for various industries. Innovative and effective, these new products reaffirm IPL's pledge to provide its existing and new customers with attractive solutions that bolster their commercial success year after year.

Similarly, the Company invested a large sum in the development of new molds for higher-performance wheeled carts that will be marketed beginning next spring. The use of these advanced technologies will enable IPL to extend its competitive edge and consolidate its position as a leader in the North American recycling and selective-stream waste collection market.

---

### Outlook

**This year's key developments indicate healthy growth in materials handling and waste management sales as well as intense production activity in 2002-2003. The Company plans to step up its marketing programs, in particular adding sales and marketing staff in the United States. Marketing of a new reusable plastic SmartCrate™ container for the meat industry, introduction of an attached-lid container for the distribution of various products, and marketing of a brand new crate for the management of recyclable materials will also stimulate the Company's sales on both sides of the border in 2002-2003.**



## Review of Operations





## Industrial Products

### Automotive/Custom Molding/Extrusion

Fiscal 2001-2002 was a good year for the automotive, industrial custom molding and extrusion sectors. Automotive and industrial custom molding product sales grew on the strength of nearly record new vehicle production in North America and the solid performance demonstrated by the recreational vehicle industry since the fall of 2001. The extrusion sector also showed renewed growth consistent with the objectives set by management at the beginning of the year.

The development prospects for the industrial custom molding and automotive sectors brightened considerably in the second quarter of fiscal 2001-2002 with the signature of new contracts and the extension of existing commercial agreements for a total of \$45 million over three to five years.

Progress was made during the year on various research and development programs related to new processes for the manufacturing of automotive parts and components. Strategically situated to serve the U.S. and Ontario markets, the Windsor plant was the site of many of these initiatives aimed at strengthening IPL's position as the leading Tier 2 supplier of plastic components to the automotive parts manufacturing industry.

The Ontario facility's contribution to the growth in the automotive sector activities was also reflected by winning significant production from the competition during the year.

With an eye to innovation, the Company's extrusion sector developed a record number of new applications for a variety of industries in 2001-2002. Today, the extrusion sector uses an entirely new process enabling it to manufacture value-added automotive products, and is less dependent on the maple sap collection and telecommunications industries for sustained, long-term growth in profitability. This approach reflects the Company's resolve to increase the proportion of its sales from products for which it holds the intellectual property.

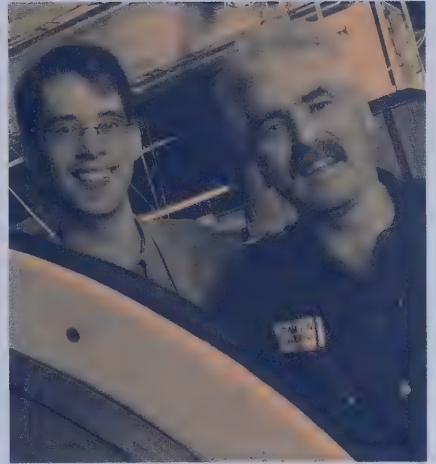
In line with its development strategy aimed at attracting new customers and penetrating new markets in Canada and the United States, the Company recruited new sales personnel in the past year to support the marketing of new products and applications by the automotive, industrial custom molding and extrusion sectors.

### Outlook

**The automotive/custom molding/extrusion sectors should turn in a more moderate performance in 2002-2003. Growth should be particularly strong in the industrial custom molding sector, which is presently well placed to win new contracts to manufacture high tonnage, technically advanced parts for various markets. Activity is expected to be more tempered in the automotive sector, which will enter a consolidation phase. Nevertheless, two large projects involving automotive industry participants aimed at the development of economic, high-performance technical solutions could soon move from the prototype stage to commercialization. Such a development would effectively solidify IPL's competitive advantage in the automotive industry. Meanwhile, the extrusion sector is expected to maintain the upward course that it began last year. All in all, the Company expects to post gains in sales volumes and revenue source diversification in 2002-2003 by marketing new value-added products using proprietary processes, developing new niche markets, strengthening its sales network in Canada and the United States and broadening its customer base.**



## Review of Operations





## Management Discussion and Analysis of Financial Position and Operating Results

This analysis of the Company's financial position and operating results is provided to give the reader an overview of any substantial changes in financial position and operating results that occurred between September 29, 2001 and September 28, 2002.

### Operating Results

The Company had total sales of \$206.0 million for the year ended September 28, 2002, compared to \$187.9 million the previous year. This 9.6% increase in consolidated sales reflected the strong performance of high value-added proprietary products and significant expansion of the Company's activities in the United States and Canada.

### Revenues by Division

The packaging products division, which specializes in the development of thin-walled containers intended primarily for the food industry and industrial pails, saw revenues increase by 4.5% in 2001-2002 to \$91.1 million, up from \$87.2 million the previous year.

The solid performance of containers for recycling and selective-stream waste collection and, to a lesser extent, of the newly introduced rigid and collapsible crates and baskets, boosted sales for the materials handling division to \$38.6 million for 2001-2002, a 16.3% increase over revenues of \$33.2 million the previous year.

Sustained demand for automotive parts and products for the recreational vehicle market generated revenues of \$76.3 million for the automotive/custom molding/extrusion division in 2001-2002, 13.1% higher than last year's sales of \$67.5 million.

### Geographic Review

Despite the economic weakness that has prevailed in the United States since the fall of 2001, sales attributable to American operations totalled \$76.9 million in 2001-2002, or 37.3% of the Company's consolidated sales, compared to \$68.3 million or 36.4% of consolidated sales last year. The 12.6% growth in U.S. sales achieved in the past year confirms the validity of recent management initiatives that included the hiring of additional sales representatives to develop the American Northeast and Midwest markets, and marketing of a diversified product range more suited to the needs of American institutional customers.

### Operating and Financial Expenses

Operating expenses, which consist of the cost of goods sold plus manufacturing, sales and administrative expenses, totalled \$169.5 million in 2001-2002 compared to \$156.0 million the year before. Operating expenses as a percentage of sales declined from 83.0% in 2000-2001 to 82.3% in 2001-2002, reflecting additional progress made by the Company in improving productivity and tightly managing operating costs. These operating and financial gains offset the costs that the Company incurred in its intensive drive to develop new molds, launch new products and penetrate new geographic markets.

Earnings before amortization, financial expenses and income taxes (EBITDA) grew by \$4.2 million in 2001-2002 to \$37.2 million for an operating margin of 18.1%, compared to \$33.0 million or 17.6% of sales the previous year.



Depreciation of fixed assets and amortization of deferred charges and goodwill amounted to \$13.3 million in 2001-2002 compared to \$13.0 million last year. The increase of \$267,000 or 2.0% in total depreciation and amortization expenses in 2001-2002 was essentially due to greater depreciation of fixed assets resulting from some \$15.1 million in capital expenditures invested since the end of the previous year to develop additional molds and commission new, higher-performance production equipment.

Financial expenses fell by 32.0% to \$3.3 million in 2001-2002, down from \$4.8 million last year. This substantial drop in financial expenses is mainly attributable to a 15.8% reduction in long-term debt (including the current portion) to \$51.1 million, as well as the decline in interest rates, factors that were partially offset by an increase in bank loans contracted by the Company to meet its temporary cash requirements.

Earnings before income taxes amounted to \$20.7 million in 2001-2002, a 36.6% increase from \$15.1 million in 2000-2001.

Income taxes for 2001-2002 were \$7.2 million for an effective tax rate of 34.7%, compared to \$5.4 million or 35.6% in 2000-2001. The decrease in the effective tax rate was in large part due to a small cut in the Company's marginal tax rate for this year, which was nonetheless partly offset by lower tax deductions on earnings from manufacturing and transformation activities.

### Net Earnings

Net earnings for 2001-2002 were \$13.5 million or \$1.87 per share (\$1.84 on a fully diluted basis), 38.5% higher than the \$9.7 million or \$1.34 per share (\$1.33 on a fully diluted basis) recorded in 2000-2001. Net earnings as a percentage of sales grew to 6.5% this year compared to a net profit margin of 5.2% last year.

### Dividend

The Company maintained its quarterly multiple voting share dividend policy in 2001-2002. A total of \$0.56 per share was paid out to shareholders over the past year, compared to \$0.38 in 2000-2001.

### Cash and Financial Resources

Internally generated funds totalled \$28.3 million in 2001-2002, up 19.4% from \$23.7 million the previous year. Higher earnings combined with growth in adjustments for future income taxes and for depreciation of fixed assets and amortization of deferred charges and goodwill were primarily responsible for the rise in internally generated funds in 2001-2002.

Operating assets, which consist of accounts receivable, inventories, molds for sale and prepaid expenses, showed a net increase of \$7.9 million in 2001-2002. Offset by growth of \$5.1 million in accounts payable and income taxes payable, this increase reduced cash flow from operating activities by \$2.8 million to \$25.5 million for 2001-2002. In 2000-2001, cash flow from operating activities was \$26.3 million, including a contribution of \$2.5 million from changes in non-cash working capital items.

### EBITDA

(in thousands of dollars)



### Working Capital

(in thousands of dollars)



Accounts receivable totalled nearly \$37.0 million in 2001-2002 compared to \$34.7 million in 2000-2001. The \$2.3 million increase in amounts owing on products sold and the various services provided reflects the Company's higher consolidated sales. Accounts receivable in fact grew at a slower pace than sales, equating to 63 days this year compared to 66 days in 2000-2001.

During 2001-2002, cash flow of \$15.0 million was used in investing activities, unchanged from the previous year. The acquisition of new fixed assets required \$15.1 million in cash flow, \$400,000 more than last year, when new asset acquisitions were partially offset by net proceeds of \$139,000 from asset sales. In keeping with its objective of limiting capital expenditures to the strict optimization of its assets, the Company developed new proprietary molds and acquired higher performance production equipment with enhanced capacity that enables it to offer its customers innovative, higher-quality products at a lower cost.

Cash flow of \$10.5 million was used in financing activities in 2001-2002 compared to \$10.8 million the previous year. The Company repaid a net amount of \$9.6 million on its long-term debt from cash flow in 2001-2002, having added \$5.3 million to long-term debt in 2000-2001. Instead, the Company took out bank loans for \$4.9 million in the past year to finance its capital expenditures. In order to enhance the value of its shareholders' investment, the Company also applied \$3.3 million toward the repurchase of 197,700 shares for cancellation in 2001-2002, having spent \$215,000 in 2000-2001 to repurchase 20,700 shares. Furthermore, 139,742 stock options were exercised in 2001-2002 pursuant to the Company's stock option plan for proceeds of \$1.2 million. Finally, the Company paid out \$4.0 million in dividends on multiple voting shares in 2001-2002 compared to \$2.8 million last year.

### **Financial Position**

At September 28, 2002, the Company had working capital of nearly \$30.0 million compared to \$31.4 million at the end of last year. The working capital ratio for 2001-2002 was 1.75:1 compared to 2.01:1 in 2000-2001. Despite the slight decrease in working capital, the Company has ample cash to meet its current requirements.

Shareholders' equity amounted to \$80.7 million at September 28, 2002 compared to \$73.4 million at September 29, 2001. The 10.0% growth in this item is essentially attributable to a \$6.7 million increase in retained earnings for 2001-2002, which is net of a premium of \$2.7 million paid to repurchase multiple voting shares and \$4.0 million in dividends paid out to shareholders.

During the past year, long-term debt (including the current portion) decreased by \$9.6 million to \$51.1 million, down from \$60.7 million in 2000-2001. Consequently, the Company boasts a solid capital structure, perfectly suited to its needs. This is confirmed by the long-term debt-to-equity ratio, which stood at 0.63:1 at September 28, 2002 compared to 0.83:1 a year earlier.

### **Subsequent Events**

Given the Company's performance in recent years, the Board of Directors approved a special non-recurring dividend of \$0.14 per multiple voting share on December 12, 2002, payable on January 10, 2003 to shareholders of record on December 27, 2002.

### **Outlook**

The outlook for 2002-2003 is positive for IPL. Notwithstanding the general North American economic climate, management practices aimed at both efficiently increasing market share and continuously improving productivity should translate into sustained growth in sales and profitability for all divisions in 2002-2003. Marketing of new products and the hiring of additional sales representatives for the Ontario and U.S. markets are two factors that will contribute to diversifying the Company's revenue sources, broadening its customer base, improving its competitive position and increasing its profit margins. Finally, tight management of costs and operating assets combined with ongoing repayment of long-term debt will allow IPL to remain one the most competitive players in terms of costs, and to generate an attractive return on invested capital.

### **Risks and Uncertainties**

Nearly 70% of the Company's sales are affected by the price of raw materials, namely plastic resins derived from petroleum products. In order to reduce its sensitivity to price fluctuations, the Company includes a clause in its contracts regarding transfer of risk to customers.

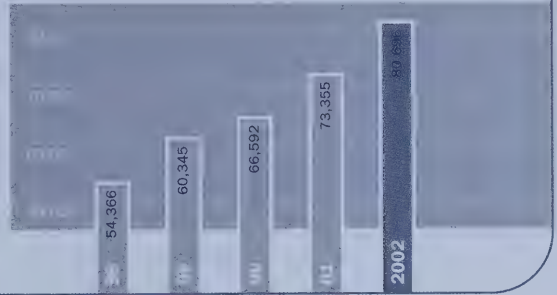


**Long-term Debt**

(in thousands of dollars)

**Shareholders' Equity**

(in thousands of dollars)



A significant portion of the Company's sales is in U.S. dollars and is therefore a function of the Canadian-American dollar exchange rate. This risk is nonetheless limited, as an equally large portion of the Company's product purchases and operating costs is also in U.S. dollars.

In the normal course of business, the Company is subject to financial losses resulting from a third-party's disregard for its financial commitments to the Company. Consequently, the Company has adopted a credit-risk management policy that in particular provides for regular review of the solvency of each of its customers. With the goal of reducing the uncertainty related to the recoverability of amounts receivable, the Company also closely examines the credit history of each new customer. The Company is of the opinion, however, that the diversity of its activities and size of its customer base help reduce the credit risk to which it is exposed.

**Forward-looking statement**

Statements made in this analysis, other than historical financial results, may be considered as forward-looking statements. These statements express the current beliefs and expectations of management about the Company's future results and performance. These factors may include, but are not limited to, fluctuations in interim results, changes in level of demand for the Company's services and the impact of competitive price pressures, as well as general market trends and changes in economic conditions. Consequently, readers are advised that actual results could differ materially from those anticipated.

**Selected Quarterly Financial Information**

(in thousands of dollars, except per share amounts)

(unaudited)	Total	First Quarter	Second Quarter	Third Quarter	Fourth Quarter
<b>For the fiscal year ended September 28, 2002</b>					
Sales	\$ 206,023	\$ 48,256	\$ 45,422	\$ 59,185	\$ 53,160
Net earnings	\$ 13,491	\$ 2,463	\$ 2,711	\$ 4,327	\$ 3,990
Earnings per share					
Basic	\$ 1.87	\$ 0.34	\$ 0.37	\$ 0.61	\$ 0.55
Fully diluted	\$ 1.84	\$ 0.34	\$ 0.36	\$ 0.59	\$ 0.55
<b>For the fiscal year ended September 29, 2001</b>					
Sales	\$ 187,898	\$ 42,645	\$ 46,754	\$ 51,790	\$ 46,709
Net earnings	\$ 9,740	\$ 1,712	\$ 2,120	\$ 2,794	\$ 3,114
Earnings per share					
Basic	\$ 1.34	\$ 0.24	\$ 0.29	\$ 0.38	\$ 0.43
Fully diluted	\$ 1.33	\$ 0.24	\$ 0.29	\$ 0.38	\$ 0.42

## Consolidated Financial Statements

### Management Report

The annual report of IPL Inc. for the year ended September 28, 2002, and the consolidated financial statements included therein, were prepared by the Company's Management and approved by the Board of Directors. The Audit Committee of the Board is responsible for reviewing the consolidated financial statements and for ensuring that the Company's internal control systems, management policies and accounting practices are adhered to.

The consolidated financial statements contained in this annual report have been prepared in accordance with the accounting policies which are enunciated in the notes to the financial statements and which Management believes to be appropriate to the activities of the Company. The external auditors appointed by the Company's shareholders, Samson Bélair Deloitte & Touche, S.E.N.C., have audited these consolidated financial statements and their report appears below.

All information given in this annual report is consistent with the consolidated financial statements included herein.



**François Bécharde**  
Chief Financial Officer and Secretary

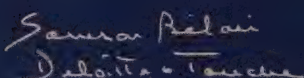
### Auditors' Report

#### To the Shareholders of IPL Inc.

We have audited the consolidated balance sheets of IPL Inc. and its subsidiaries as at September 28, 2002 and September 29, 2001 and the consolidated statements of earnings, retained earnings and cash flows for the years then ended. These financial statements are the responsibility of the Company's management. Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audits.

We conducted our audits in accordance with Canadian generally accepted auditing standards. Those standards require that we plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Company as at September 28, 2002 and September 29, 2001 and the results of its operations and its cash flows for the years then ended in accordance with Canadian generally accepted accounting principles.



**Samson Bélair Deloitte & Touche, S.E.N.C.**  
Chartered Accountants  
November 22, 2002



## Consolidated Statements of Earnings

<b>years ended</b> (in thousands of dollars)	<b>September 28 2002</b>	<b>September 29 2001</b>
Sales	\$ 206,023	\$ 187,898
Operating expenses	169,508	155,983
Amortization of deferred grants	( 492)	( 480)
Other revenue, net	( 241)	( 603)
	168,775	154,900
Earnings before amortization, financial expenses and income taxes (EBITDA)	37,248	32,998
Depreciation of fixed assets	12,514	12,191
Amortization of deferred charges and goodwill	785	841
Financial expenses	3,293	4,844
	16,592	17,876
Earnings before income taxes	20,656	15,122
Income taxes (Note 12)	7,165	5,382
<b>Net earnings</b>	<b>\$ 13,491</b>	<b>\$ 9,740</b>
Net earnings per share (Note 13)		
Basic	\$ 1.87	\$ 1.34
Diluted	\$ 1.84	\$ 1.33

References:

Grants (Note 10) and interest (Notes 8 and 9)

## Consolidated Statements of Retained Earnings

<b>years ended</b> (in thousands of dollars)	<b>September 28 2002</b>	<b>September 29 2001</b>
Balance at beginning	\$ 50,223	\$ 43,398
Net earnings	13,491	9,740
	63,714	53,138
Premium on repurchase of multiple voting shares (Note 11)	( 2,745)	( 152)
Dividends	( 4,042)	( 2,763)
Balance at end	\$ 56,927	\$ 50,223

## Consolidated Balance Sheets

(in thousands of dollars)

	As at September 28 2002	As at September 29 2001
<b>Current assets</b>		
Accounts receivable – Trade	\$ 30,856	\$ 28,839
Accounts receivable – Other	6,124	5,850
Inventories (Note 3)	27,060	24,764
Molds for sale	4,853	1,838
Prepaid expenses	1,169	1,027
	70,062	62,318
<b>Deposits on acquisition of fixed assets</b>	3,263	1,856
<b>Fixed assets (Note 4)</b>	96,628	95,572
<b>Intangible assets (Note 5)</b>	3,406	3,497
<b>Deferred charges (Note 6)</b>	2,385	2,197
<b>Other assets (Note 7)</b>	512	1,192
	\$ 176,256	\$ 166,632
<b>Current liabilities</b>		
Bank loans (Note 8)	\$ 5,662	\$ 727
Accounts payable and accrued liabilities – Trade	19,188	15,993
Accounts payable and accrued liabilities – Other	2,857	2,639
Income taxes payable	3,063	1,405
Future income taxes	395	263
Current portion of long-term debt (Note 9)	8,910	9,912
	40,075	30,939
<b>Long-term debt (Note 9)</b>	42,214	50,815
<b>Future income taxes</b>	13,271	11,523
	95,560	93,277
<b>Shareholders' equity</b>		
Capital stock (Note 11)	23,769	23,132
Retained earnings	56,927	50,223
	80,696	73,355
	\$ 176,256	\$ 166,632

On behalf of the Board,

  
Rémi Métivier, Director

  
Julien Métivier, Director



## Consolidated Statements of Cash Flows

<b>years ended</b> (in thousands of dollars)	<b>September 28 2002</b>	<b>September 29 2001</b>
<b>Operating activities</b>		
Net earnings	\$ 13,491	\$ 9,740
Adjustments for:		
Depreciation of fixed assets and amortization of deferred charges and goodwill	13,299	13,032
Amortization of deferred grants	( 492)	( 480)
Future income taxes	1,880	1,379
Loss on disposal of fixed assets	146	57
Internally generated funds	28,324	23,728
Changes in non-cash working capital (Note 14)	( 2,808)	2,546
Cash flows from operating activities	25,516	26,274
<b>Investing activities</b>		
Acquisition of fixed assets and deposits on acquisition of fixed assets	( 15,096)	( 14,696)
Disposal of fixed assets	139	178
Increase in deferred charges	( 882)	( 971)
Changes in other assets	806	503
Cash flows from investing activities	( 15,033)	( 14,986)
<b>Financing activities</b>		
Long-term loan	229	12,049
Repayment of long-term debt	( 9,832)	( 6,759)
Changes in short-term debt	4,935	( 13,273)
Grants for fixed assets	335	173
Repurchase of multiple voting shares	( 3,349)	( 215)
Share issue	1,241	—
Dividends paid	( 4,042)	( 2,763)
Cash flows from financing activities	( 10,483)	( 10,788)
<b>Increase in cash and cash equivalents</b>	<b>—</b>	<b>500</b>
<b>Cash and cash equivalents at beginning</b>	<b>—</b>	<b>( 500)</b>
<b>Cash and cash equivalents at end</b>	<b>\$ —</b>	<b>\$ —</b>

# Notes to the Consolidated Financial Statements

Years ended September 28, 2002 and September 29, 2001

## 1. Status and nature of activities

The Company, incorporated under Part 1A of the *Companies Act* (Québec), and its subsidiaries specialize in the design, manufacturing and marketing, in Canada and the United States, of products manufactured by an injection molding process using thermoplastic resin.

## 2. Significant accounting policies

The consolidated financial statements have been prepared in accordance with Canadian generally accepted accounting principles and include the following significant accounting policies:

### Basis of consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of the Company and those of its subsidiaries, expressed in Canadian dollars.

### Foreign currency translation

The integrated foreign subsidiary's accounts and foreign currency transactions are translated into Canadian dollars as follows:

- Current assets and liabilities, at the exchange rate in effect at year-end; resulting gains or losses are included in earnings for the year;
- Fixed assets and depreciation, at the historical rate;
- Long-term debt incurred in foreign currencies, at the exchange rate in effect at year-end; resulting gains or losses are deferred and amortized over the remaining term of the debt. Deferred exchange gains or losses are recorded as deferred charges;
- Income and expense accounts, at the average annual exchange rate.

### Valuation of inventories

Inventories are valued at the lower of cost and replacement cost for raw materials, and at the lower of cost and net realizable value for finished goods. The cost of inventories is determined substantially according to the first in, first out method. The cost of finished goods consists of the cost of raw materials and an applicable share of the cost of labour and manufacturing overhead.

### Custom molds

The cost of custom molds includes the direct cost of subcontracting and travel as well as the applicable share of the cost of labour and manufacturing overhead. These costs, net of the amounts invoiced, are recognized as molds for sale in current assets; the excess cost or the excess revenues greater than \$75,000, determined using the completed contract method, are deferred and amortized over the expected production life of the custom parts, without exceeding three (3) years.

### Fixed assets

Fixed assets are recorded at cost and depreciated over their estimated useful lives according to the following methods and annual rates or, in the case of certain spare parts for machinery, according to their use.

Buildings	Diminishing balance	5%
Machinery	Diminishing balance	10 to 15%
Molds	Straight-line	16 <sup>2</sup> / <sub>3</sub> %
Furniture	Diminishing balance	20%
Computer system	Diminishing balance	30%
Automotive equipment	Diminishing balance	15% and 30%

Additions to fixed assets are depreciated when put into operation. Fixed assets for major expansion projects are depreciated from the date of completion of the project.

Grants related to the purchase of fixed assets are accounted for as deferred grants and applied against the fixed assets. These deferred grants are amortized using the depreciation rates of the related fixed assets.

### Deferred charges

Deferred charges are amortized on a straight-line basis over the estimated useful lives of the related assets, not exceeding three (3) years.



## Notes to the Consolidated Financial Statements

**2. Significant accounting policies** (cont'd)**Goodwill**

Goodwill represents the excess of the price paid over the net value of the tangible assets acquired on a business acquisition; goodwill is amortized on a straight-line basis over 40 years. In the event of a permanent impairment in value, goodwill will be written down to its fair value based on expected undiscounted cash flows.

**New accounting standard**

The Canadian Institute of Chartered Accountants has approved a new accounting standard for goodwill and other intangible assets. Under the new standard, all goodwill and intangibles with indefinite useful lives that are currently included in the balance sheet will no longer be amortized and will be tested for impairment to ensure their fair value remains greater than, or equal to, their book value. Any excess of book value over fair value will be charged to earnings in the period in which the impairment is determined. The Company will adopt this new standard on September 29, 2002, at which time goodwill arising before July 1, 2001 will cease to be amortized. For the year ended September 28, 2002, amortization of goodwill amounted to \$91,250 (\$59,312 in 2001). The Company has no other intangible assets with indefinite useful lives.

**Income taxes**

The Company provides for income taxes using the liability method of tax allocation. Under this method, future income tax assets and liabilities are determined based on deductible or taxable temporary differences between financial statement values and tax values of assets and liabilities using enacted income tax rates in effect for the years in which the differences are expected to reverse.

**Defined contribution pension plan**

The Company offers a group registered retirement savings plan. Pension expense for 2002 is \$822,316 (\$716,130 in 2001). No future liability exists for this type of plan.

**3. Inventories**

(in thousands of dollars)	September 28 2002	September 29 2001
Finished goods	\$ 17,853	\$ 15,077
Raw materials	9,207	9,687
	<b>\$ 27,060</b>	<b>\$ 24,764</b>

**4. Fixed assets**

(in thousands of dollars)	Cost	Accumulated depreciation	Net Book Value September 28 2002	September 29 2001
Land	\$ 1,087	\$ —	\$ 1,087	\$ 934
Buildings	42,591	12,203	30,388	31,336
Machinery	96,013	47,673	48,340	47,897
Molds	51,860	35,288	16,572	15,093
Furniture	2,324	1,487	837	915
Computer system	5,551	3,566	1,985	2,161
Automotive equipment	3,178	2,313	865	838
	<b>\$ 202,604</b>	<b>\$ 102,530</b>	<b>100,074</b>	<b>99,174</b>
Deferred grants			3,446	3,602
			<b>\$ 96,628</b>	<b>\$ 95,572</b>

## 5. Intangible assets

(in thousands of dollars)	Cost	Accumulated amortization	Net Book Value	
			September 28 2002	September 29 2001
Goodwill	\$ 3,650	\$ 244	\$ 3,406	\$ 3,497

## 6. Deferred charges

(in thousands of dollars)	Cost	Accumulated amortization	Net Book Value	
			September 28 2002	September 29 2001
Project development costs				
Manufacturing process and products	\$ 1,864	\$ 429	\$ 1,435	\$ 1,127
Custom molds	1,194	582	612	416
Start-up and other costs	1,401	1,063	338	654
	\$ 4,459	\$ 2,074	\$ 2,385	\$ 2,197

## 7. Other assets

(in thousands of dollars)	September 28 2002	September 29 2001
Investment tax credits	\$ 316	\$ 756
Long-term accounts receivable, bearing interest at rates varying from 8% to 10%, due from 2002 to 2006	514	851
Other	3	41
	833	1,648
Current portion, presented under accounts receivable – other	321	456
	\$ 512	\$ 1,192

## 8. Bank loans

The Company has authorized lines of credit of \$35,000,000, which are secured by accounts receivable and inventories. These bank loans are at bank prime rate and are renegotiable in January 2003. Interest on these loans amounted to \$166,334 for the year (\$570,774 in 2001).

## 9. Long-term debt

(in thousands of dollars)	September 28 2002	September 29 2001
Loans, secured by immovable hypothecs on land and buildings and by a hypothec on a universality of present and future assets of the Company *		
Fixed rate from 5.06% to 8.39%, maturing from 2003 to 2008, average rate of 6.46%	\$ 34,646	\$ 29,862
Based on bank prime rate, maturing from 2004 to 2008	14,128	27,442
Without interest, maturing from 2003 to 2008	2,350	2,423
Balance of purchase price, 6.00%, paid during the year	–	1,000
	51,124	60,727
Current portion	8,910	9,912
	\$ 42,214	\$ 50,815



## Notes to the Consolidated Financial Statements

**9. Long-term debt** (cont'd)

Interest on long-term debt was \$2,833,267 for the year (\$3,474,040 in 2001).

Assuming the loans maturing in 2004 and subsequent years are refinanced, and using the year-end exchange rate, principal payments required over the next five years will be as follows:

2003	2004	2005	2006	2007
\$8,910,000	\$9,008,000	\$8,502,000	\$8,493,000	\$6,503,000

\*These borrowing agreements contain the restrictive covenants that are usually found in this type of agreement, such as regarding the disposal of fixed assets, payment of dividends, reduction of capital and working capital. The Company has satisfied these requirements throughout the year.

**10. Grants and tax credits**

During the year, the Company qualified for investment tax credits of \$574,274 (\$701,010 in 2001) with respect to capitalized research and development expenses and with respect to fixed assets. The Company also claimed scientific research tax credits of \$824,214 (\$749,674 in 2001), accounted for as other revenue in the earnings statement. Total research and development expenses during the year amount to \$3,527,648 (\$2,732,215 in 2001) and those capitalized to deferred charges amount to \$855,430 (\$524,671 in 2001).

**11. Capital stock**

Authorized

Unlimited number of shares

Preferred shares, non-voting, non-participating

Classes "A" and "B", without par value, issuable in series, the attributes of which will be determined by the board of directors at the time of issue

Class "A" shares rank prior to all other classes of authorized shares with regard to dividends and capital. Class "B" shares rank prior to the multiple voting shares, subordinate voting shares and Class "C" preferred shares with regard to dividends and capital

Class "C", par value of \$1 each. These shares, which confer upon the holder the right to a fixed, annual, non-cumulative dividend of \$1, rank prior to the multiple voting shares and subordinate voting shares and are redeemable at their par value plus one tenth of one percent

Multiple voting shares, without par value, multiple voting rights (10 votes per share), ranking prior to Class "C" shares with regard to capital, participating. The votes attached to the multiple voting shares are reduced to one vote per share where the current majority shareholders no longer constitute the controlling shareholders or where they cease to own, directly or indirectly, at least 35% of the aggregate shares outstanding

Subordinate voting shares, without par value, (1 vote per share), ranking prior to Class "C" shares with regard to capital, participating. In the event of a buyout proposal for the multiple voting shares, a subordinate voting shareholder will have multiple voting rights solely for the purpose of accepting said offer

(in thousands of dollars)

	September 28 2002	September 29 2001
Issued and paid		
1,802,100 Preferred Class "C" shares	\$ 1,802	\$ 1,802
Related income taxes	660	660
	1,142	1,142
7,200,592 Multiple voting shares (7,258,550 in 2001)	22,627	21,990
	\$ 23,769	\$ 23,132

## 11. Capital stock (cont'd)

During the year ended September 28, 2002, the Company purchased for cancellation 197,700 multiple voting shares for cash consideration of \$3,348,840; the amount of \$2,745,243 exceeding the paid-up capital of the shares was recorded as a decrease in retained earnings.

The Company also issued 139,742 multiple voting shares for cash consideration of \$1,241,250 subsequent to the exercise of stock options.

### Stock-based compensation plans

#### Stock options

On December 12, 1986, the Company adopted a stock option plan for senior executives for the subscription of multiple voting shares. These options may be exercised within 10 years. The exercise price corresponds to the share price on the trading day preceding the grant date. The options vest in equal instalments on each anniversary date of the grant over five or six years.

Since February 13, 1998, the plan provides that when an option carrying a right to choose between a share subscription and a cash payment, the option holder may request that the Company pay, when the option is exercised, a cash amount equal to the difference between the fair market value of the underlying shares and the option exercise price. These options are called tandem options so as to differentiate them from the options that do not carry the possibility of choosing a cash payment.

During the year, the Company adopted a new stock option plan for the subscription of subordinate shares. The holder of such options may request that the Company pay, when the option is exercised, a cash amount equal to the difference between the fair market value of the multiple voting shares and the option exercise price. These options must be exercised within 10 years of the grant date, have an exercise price that corresponds to the price of the multiple voting share on the day prior to the grant date, and vest in equal instalments on each anniversary date of the grant over six years. These options are called tandem subordinate options.

For the purposes of these plans, the Company reserved 727,525 of its multiple or subordinate voting shares of which 534,363 options in respect of these shares have been granted as at September 28, 2002; accordingly, 193,162 shares could be issued in the future but only under the new tandem subordinate stock plan.

The information regarding options granted to senior executives are detailed in the table below.

	September 28, 2002		September 29, 2001	
	Number of shares	Weighted average exercise price	Number of shares	Weighted average exercise price
Outstanding at beginning	406,256	\$ 10.19	371,056	\$ 10.42
Granted during the year	36,600	\$ 13.04	35,200	\$ 7.75
Exercised during the year	( 139,742)	\$ 8.88	-	\$ -
Cancelled during the year	( 34,493)	\$ 11.31	-	\$ -
Outstanding at end	268,621	\$ 11.12	406,256	\$ 10.19

Of this number, 155,531 (184,256 as at September 29, 2001) shares relate to tandem multiple voting share options with a weighted average exercise price of \$11.71 (\$11.64 as at September 29, 2001) and 33,090 options (none as at September 29, 2001) are tandem subordinate options with a weighted average exercise price of \$13.60 (none as at September 29, 2001).

As at September 28, 2002, the following stock options were outstanding:

Options outstanding				Options available for exercise	
Exercise price range	Number of shares	Weighted average remaining life	Weighted average exercise price	Number of shares	Weighted average exercise price
\$ 5 to 10	60,968	5.76 years	\$ 7.07	30,000	\$ 6.38
\$ 10 to 15	207,653	4.00 years	\$ 12.31	143,282	\$ 11.98
\$ 5 to 15	268,261	4.25 years	\$ 11.12	173,282	\$ 11.01



## Notes to the Consolidated Financial Statements

**11. Capital stock** (cont'd)**Phantom stock options**

In addition, the Company maintains a phantom stock option plan based on the difference between the market values of the multiple voting shares on the trading day preceding the grant date and the average closing price for the five business days preceding the exercise date. The options granted vest in equal instalments on each anniversary date of the grant over five or six years. The options expire in ten years. The value of the options exercised is payable in equal amounts over three (3) years.

As at September 28, 2002, 103,895 phantom stock options (107,364 in 2001) are granted at prices ranging from \$8.85 to \$10.65 (weighted average of \$9.85). As at September 28, 2002, 27,621 options could be exercised (13,394 as at September 29, 2001). An amount of \$347,918 (13,000 in 2001) was recorded against earnings for the year 2002.

**12. Income taxes**

- Income tax expense in the statement of earnings is as follows:

(in thousands of dollars)	September 28 2002	September 29 2001
Income taxes payable	\$ 5,285	\$ 4,003
Future income taxes	1,880	1,379
	<b>\$ 7,165</b>	<b>\$ 5,382</b>

- Income tax expense corresponds to an effective rate of 34.7% in 2002 and 35.6% in 2001. The differences between income tax expense and the basic tax rates are as follows:

(in thousands of dollars)	September 28, 2002		September 29, 2001	
Tax expense at the basic rate	\$ 7,374	35.7%	\$ 5,636	37.3%
Deduction for manufacturing and processing profits	( 889)	( 4.3)	( 788)	( 5.2)
Deduction for investment	( 83)	( 0.4)	( 86)	( 0.6)
Higher tax rates in certain provinces and in the United States	330	1.6	297	2.0
Capital tax and other items	433	2.1	323	2.1
	<b>\$ 7,165</b>	<b>34.7%</b>	<b>\$ 5,382</b>	<b>35.6%</b>

- Future income tax liabilities result from temporary differences regarding asset and liability items as follows:

(in thousands of dollars)	September 28 2002	September 29 2001
Long-term future income tax liabilities		
Fixed assets and deferred charges	\$ 13,183	\$ 11,453
Intangible assets	88	70
	<b>\$ 13,271</b>	<b>\$ 11,523</b>
Current future income tax liabilities (assets)		
Income taxes	\$ 103	\$ 92
Inventories	( 264)	( 218)
Accounts receivable	669	389
Accounts payable	( 113)	-
	<b>\$ 395</b>	<b>\$ 263</b>

### 13. Earnings per share

The following table provides a reconciliation between basic and diluted earnings per share:

	September 28 2002	September 29 2001
Net earnings		
Basic and diluted	\$ 13,491,000	\$ 9,740,000
Number of shares		
Weighted average number of multiple voting shares outstanding	7,198,807	7,273,888
Effect of dilution of stock options	117,336	44,749
Weighted average number of diluted multiple voting shares outstanding	7,316,143	7,318,637
Earnings per share		
Basic	\$ 1.87	\$ 1.34
Diluted	\$ 1.84	\$ 1.33

### 14. Additional information to the statements of cash flows

(in thousands of dollars)

	September 28 2002	September 29 2001
<b>Changes in non-cash working capital items</b>		
Decrease (increase) in current assets		
Accounts receivable	\$ ( 2,426)	\$ ( 1,589)
Inventories	( 2,296)	( 35)
Molds for sale	( 3,015)	2,323
Prepaid expenses	( 142)	( 285)
Increase (decrease) in current liabilities		
Accounts payable and accrued liabilities	3,413	( 1,452)
Income taxes	1,658	3,584
	\$ ( 2,808)	\$ 2,546
<b>Interest and income taxes paid (recovered)</b>		
Interest	\$ 3,253	\$ 4,795
Income taxes	\$ 2,644	\$ ( 61)

### 15. Financial instruments

Financial instruments are accounted for at their historical cost, which, unless otherwise indicated, approximates their fair value. Fair value is determined by discounting cash flows using quoted market prices.

Financial instruments whose fair value differs from the carrying value as at September 28, 2002 are as follows:

	Carrying value	Fair value
Fixed-rate long-term debt	\$ 34,646	\$ 34,831
Non-interest bearing debt	\$ 2,350	\$ 2,003

#### Rate risk

The Company does not use derivative financial instruments to manage exchange rate risk and reduce the impact of interest rate fluctuations. Exchange rate risk is reduced by the fact that the Company concludes sales and purchase transactions in foreign currency of approximately equal volume, and interest rate risk is reduced by the fact that the Company uses a combination of fixed and variable rates for long-term debt.



## Notes to the Consolidated Financial Statements

### 15. Financial instruments (cont'd)

#### Credit risk

In the normal course of operations, the Company assesses the financial condition of its existing customers on an ongoing basis and reviews the credit history of all new customers. No customer balance exceeds 10% of the accounts receivable of the Company.

The Company believes that the diversity of its client base, by product and geographic segment, provides protection against sudden fluctuations in the economic conditions of local markets and reduces credit risk.

### 16. Commitments

As at September 28, 2002, the Company's commitments for the acquisition of fixed assets amount to \$11,103,583 (\$3,632,520 as at September 29, 2001) of which \$3,263,000 (\$1,855,934 as at September 29, 2001) has been paid.

The Company also has commitments for operating leases mainly for machinery. Future lease payments amount to \$14,433,610. Payments required over the next five years are as follows:

2003	2004	2005	2006	2007
\$3,312,636	\$3,295,307	\$5,843,534	\$1,121,567	\$724,492

### 17. Segment disclosures

#### Business segments

The Company manages its operations through two separate business units: the packaging division and industrial division (materials handling and custom molding). The accounting policies applicable to the business units are identical to those described in Note 2 "Significant accounting policies". The Company assesses performance on the basis of earnings before amortization, financial expenses and income taxes (EBITDA). The Company's assets are used by the two divisions and may not be allocated specifically to one business unit or the other. The financial results of these two business units are as follows:

#### Segment disclosures

(in thousands of dollars)

	September 28 2002	September 29 2001
Packaging products		
Total sales	\$ 91,124	\$ 87,236
EBITDA	\$ 20,097	\$ 16,432
Industrial products		
Sales – materials handling	\$ 38,573	\$ 33,167
Sales – automotive/custom molding	\$ 76,326	\$ 67,495
Total sales	\$ 114,899	\$ 100,662
EBITDA	\$ 17,151	\$ 16,566
Total		
Sales	\$ 206,023	\$ 187,898
EBITDA	\$ 37,248	\$ 32,998

#### Export sales and fixed assets

Foreign sales for the year, mainly to the United States, were approximately \$76,903,000 – 37.3% of sales (\$68,329,000 in 2001 – 36.4% of sales).

Almost all of the fixed assets owned by the Company and its subsidiaries are located in Canada.

# Corporate Information

## Board of Directors

from left to right:  
(back)

Luc Houle,  
Pierre G. Racine,  
Jean-Marie Chabot,  
Clément Métivier,  
François Béchard

(front)

Jean-Yves Bâcle,  
Julien Métivier,  
Rémi Métivier



from left to right:  
(back)

Serge Métivier,  
Alain Métivier,  
Luc Métivier,  
Jean-Marie Chabot,  
François Béchard,  
Jean-Yves Bâcle

(front)

Clément Métivier,  
Julien Métivier,  
Rémi Métivier

## Board Of Directors

**Rémi Métivier**

Chairman of the Board  
IPL Inc.

**Julien Métivier**

President and  
Chief Executive Officer  
IPL Inc.

**Clément Métivier**

Cost System Director  
and Treasurer  
IPL Inc.

**Jean-Yves Bâcle**

Executive Vice President  
and General Manager  
IPL Inc.

**François Béchard\***

Chief Financial Officer  
and Secretary  
IPL Inc.

**Jean-Marie Chabot**

Vice President, Operations  
IPL Inc.

**Pierre G. Racine\***

President  
Rolls-Royce Canada Ltd.

**Luc Houle\***

Vice President  
CDP Capital d'Amérique

## Officers

**Rémi Métivier**

Chairman of the Board

**Julien Métivier**

President and  
Chief Executive Officer

**Clément Métivier**

Cost System Director  
and Treasurer

**Jean-Yves Bâcle**

Executive Vice President  
and General Manager

**François Béchard**

Chief Financial Officer  
and Secretary

**Jean-Marie Chabot**

Vice President, Operations

**Alain Métivier**

Assistant Director, Production  
Packaging

**Luc Métivier**

Vice President  
Recyc RPM Inc.

**Serge Métivier**

Director, Packaging

## Auditors

Samson Bélair Deloitte & Touche  
Québec

## Lawyers

Desjardins, Ducharme, Stein, Monast  
Québec

Goudreau Gage Dubuc  
Montreal

## Bankers

National Bank of Canada

Bank of Montreal

Caisse centrale Desjardins

## Registrar and Transfer Agent

National Bank Trust

## Annual Notice

A copy of the annual notice, filed with the Commission des valeurs mobilières du Québec, is available upon written request to the Secretary of the Company.

## Annual General Meeting

On Tuesday, February 11, 2003 at 11:00 a.m.  
at the OMNI Mont-Royal Hotel  
1050 Sherbrooke Street West  
Montreal, Quebec.

## Investor Relations

Phone: 1-800-463-0270, ext. 236  
Fax: (418) 789-1315  
infoipl@ipl-plastics.com

Maison Brison

Phone: (514) 731-0000  
brison1@maisonbrison.com

## Stock Exchange Listing

Toronto Stock Exchange  
Symbol: IPI.A

## Head Office

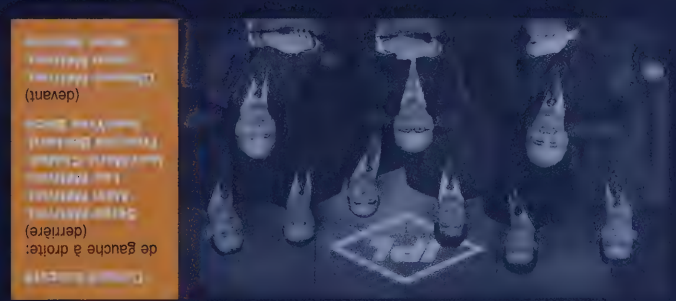
140 Commerciale Street  
Saint-Damien, Quebec  
GOR 2Y0  
Phone: (418) 789-2880  
Fax: (418) 789-3153  
Website: ipl-plastics.com

Written and designed by  
Maison Brison Inc.

\*Member of the audit committee



# Renseignements corporatifs



## Conseil d'administration

Rémi Metivier  
Président du Conseil

Julien Metivier  
Président

et chef de la direction  
IPL Inc.

Clément Metivier  
Directeur, prix de revient  
et trésorier

Jean-Yves Bacle  
Vice-président exécutif  
et directeur général

François-Bécharde  
et directeur général  
IPL Inc.

et secrétaire  
Chet de la direction financière  
IPL Inc.

François-Bécharde  
et secrétaire  
Jean-Marie Chabot

Vice-président, opérations  
IPL Inc.

Luc Houle  
Vice-président  
CIP Capital d'Amérique

Luc Houle  
Vice-président  
CIP Capital d'Amérique

Luc Houle  
Vice-président  
CIP Capital d'Amérique

Luc Houle  
Vice-président  
CIP Capital d'Amérique

## Dirigeants

Rémi Metivier  
Président du Conseil

Julien Metivier  
Président

et chef de la direction  
Clément Metivier

Directeur, prix de revient  
et trésorier

Jean-Yves Bacle  
Vice-président exécutif  
et directeur général

François-Bécharde  
et directeur général  
IPL Inc.

et secrétaire  
Chet de la direction financière  
IPL Inc.

François-Bécharde  
et secrétaire  
Jean-Marie Chabot

Vice-président, opérations  
IPL Inc.

Luc Houle  
Vice-président  
CIP Capital d'Amérique

Luc Houle  
Vice-président  
CIP Capital d'Amérique

Luc Houle  
Vice-président  
CIP Capital d'Amérique

Luc Houle  
Vice-président  
CIP Capital d'Amérique

## Vérificateurs

Samson Bélair Deloitte & Touche  
Québec

## Conseillers juridiques

Desjardins, Ducharme, Stein, Monast  
Québec

Goudreau Gagné Dubuc  
Montréal

## Banquiers

Banque Nationale du Canada  
Banque de Montréal

Caisse centrale Desjardins

Agent des transferts et registraire  
Trust Banque Nationale

## Notice annuelle

Une copie de la notice annuelle déposée  
auprès de la Commission des valeurs mobilières  
du Québec peut être obtenue en adressant  
une demande écrite au secrétaire de la Société.

## Assemblée générale annuelle

Le mardi 11 février 2003 à 11h00  
à l'hôtel OMNI Mont-Royal

1050, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec)

Relations avec les investisseurs

Téléphone : 1-800-463-0270, poste 236  
Télécopieur : (418) 789-1315

info@ipl-plastics.com  
Tel: (514) 731-0000

ins@ipl-plastics.com  
Bourse de Toronto

Symbol: IPL.A  
Siège social

140, rue Commerciale  
Saint-Damien (Québec)

GOR 2Y0  
Téléphone : (418) 789-2880

Télécopieur : (418) 789-3153  
Site Web : ipl-plastics.com

Redaction et conception  
Maison Brison Inc.

Luc Houle  
Vice-président  
CIP Capital d'Amérique

Luc Houle  
Vice-président  
CIP Capital d'Amérique

Luc Houle  
Vice-président  
CIP Capital d'Amérique

Luc Houle  
Vice-président  
CIP Capital d'Amérique

15. Instruments financiers (suite)

Risque de crédit

Dans le cours normal de son exploitation, la compagnie effectue l'évaluation de la condition financière de ses clients sur une base continue et examine l'historique de crédit pour tout nouveau client. Aucun solde de client n'excède 10 % du solde des comptes clients de la compagnie.

La compagnie croit que la diversité, par produit et par secteur géographique, de sa base de clientèle sert à la prémunir contre les fluctuations brusques des conditions économiques des marchés locaux et à réduire son risque de crédit.

16. Engagements

Au 28 septembre 2002, les engagements relatifs aux acquisitions d'immobilisations s'élèvent à 11 103 583 \$ (3 632 520 \$ au 29 septembre 2001) dont 3 263 000 \$ (1 855 934 \$ au 29 septembre 2001) ont déjà été versés. La compagnie est également engagée par contrats de location-exploitation principalement pour l'acquisition de machinerie. Le solde des engagements suivant ces baux s'établit à 14 433 610 \$. Les paiements exigibles au cours des cinq prochains exercices sont les suivants :

2003	3 312 636 \$
2004	3 295 307 \$
2005	5 843 534 \$
2006	1 121 567 \$
2007	724 492 \$

17. Informations sectorielles

Secteurs d'activité

La compagnie gère ses opérations en fonction de deux unités d'exploitation distinctes, soit produits emballage et produits industriels (devis et maintenance). Les conventions comptables qui s'appliquent aux unités d'exploitation sont les mêmes que celles qui sont décrites à la note 2 « Conventions comptables ». La compagnie évalue la performance selon le bénéfice avant amortissement, frais de financement et impôts sur les bénéfices (BAIIA). Les actifs de la compagnie servent à la production des deux secteurs présentés ci-dessous. Ils ne peuvent être attribués spécifiquement à une unité d'exploitation. Les résultats financiers de ces deux unités d'exploitation s'établissent comme suit :

Information sectorielle

(en milliers de dollars)

	28 septembre 2002	29 septembre 2001
Produits emballage		
Ventes totales	91 124 \$	87 236 \$
BAIIA	20 097 \$	16 432 \$
Produits industriels		
Maintenance	38 573 \$	33 167 \$
Automobile / devis	76 326 \$	67 495 \$
Ventes totales	114 899 \$	100 662 \$
BAIIA	17 151 \$	16 566 \$
Total		
Ventes	206 023 \$	187 898 \$
BAIIA	37 248 \$	32 998 \$

Ventes à l'exportation et immobilisations

Au cours de l'exercice, la compagnie a effectué environ 76 903 000 \$ de ventes – 37,3 % des ventes – principalement aux États-Unis (68 329 000 \$ en 2001 – 36,4 % des ventes).

La presque totalité des immobilisations détenues par la compagnie et ses filiales sont situées au Canada.



13. Bénéfice par action

Le tableau suivant présente un rapprochement entre le bénéfice de base par action et le bénéfice dilué par action :

	28 septembre 2002	29 septembre 2001
Bénéfice net	13 491 000 \$	9 740 000 \$
De base et dilué		

Nombre d'actions		
Nombre moyen pondéré d'actions à droit de votes multiples en circulation	7 198 807	7 273 888
Effet de dilution des options d'achat d'actions	117 336	44 749
Nombre moyen pondéré d'actions à droit de votes multiples diluées en circulation	7 316 143	7 318 637
Bénéfice par action		
De base	1,87 \$	1,34 \$
Dilué	1,84 \$	1,33 \$

14. Renseignements complémentaires aux états des flux de trésorerie

	28 septembre 2002	29 septembre 2001
(en milliers de dollars)		

Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement		
Diminution (augmentation) de l'actif à court terme		
Débiteurs	( 2 426)\$	( 1 589)\$
Stocks	( 2 296)	( 35)
Moules destinées à la revente	( 3 015)	2 323
Frais payés d'avance	( 142)	( 285)
Augmentation (diminution) du passif à court terme		
Fournisseurs et passif couru	3 413	( 1 452)
Impôts sur les bénéfices	1 658	3 584
	( 2 808)\$	2 546 \$

Intérêts et impôts sur les bénéfices payés (encaissés)		
Intérêts	3 253 \$	4 795 \$
Impôts sur les bénéfices	2 644 \$	( 61)\$

15. Instruments financiers

Les instruments financiers sont comptabilisés à leur valeur d'origine qui, à moins d'indication contraire, est approximativement égale à leur juste valeur. La juste valeur est établie à partir du calcul des flux monétaires escomptés en utilisant les cours du marché.

Les instruments financiers ayant une juste valeur différente de leur valeur comptable au 28 septembre 2002 sont les suivants :

	Valeur comptable	Juste valeur
Dettes à long terme à taux fixe	34 646 \$	34 831 \$
Dettes, sans intérêt	2 350 \$	2 003 \$

Risque de taux

La compagnie n'a pas recours à des instruments financiers dérivés pour gérer les risques de change et pour réduire l'incidence des fluctuations des taux d'intérêt. Le risque de taux de change est réduit du fait que la compagnie effectue des transactions de ventes et d'achats en devises étrangères pour environ le même volume et celui du taux d'intérêt est réduit du fait qu'elle utilise une combinaison de taux fixe et variable pour les dettes à long terme.

Notes complémentaires consolidées

11. Capital-actions (suite)

**Options d'achat d'actions fictives**

De plus, la compagnie maintient un régime d'options d'achat d'actions fictives basé sur l'écart de valeurs du marché de l'action à droit de votes multiples, entre la fermeture le jour précédant le moment de l'octroi et la moyenne des cours de fermeture des cinq jours ouvrables précédant la levée de l'option. Les options ainsi octroyées peuvent être exercées aux dates d'anniversaire de l'octroi en portions égales gagnées sur une période de cinq ou six ans et ont une durée de dix ans. La valeur de telles options exercées est payable en parts égales sur une période de trois (3) ans.

Au 28 septembre 2002, 103 895 options d'achat d'actions fictives (107 364 en 2001) sont octroyées à des prix variant de 8,85 \$ à 10,65 \$ (moyenne pondérée de 9,85 \$). Au 28 septembre 2002, 27 621 options pouvaient être exercées (13 394 au 29 septembre 2001). Un montant de 347 918 \$ (13 000 \$ en 2001) a été comptabilisé à titre de charge à payer à la fin de l'exercice 2002.

12. Impôts sur les bénéfices

- La charge d'impôts à l'état des résultats se détaille comme suit :

(en milliers de dollars)			
	28 septembre 2002	29 septembre 2001	
Impôts exigibles	5 285 \$	4 003 \$	
Impôts futurs	1 880	1 379	
	<b>7 165 \$</b>	<b>5 382 \$</b>	
(en milliers de dollars)			
Charge d'impôts selon le taux de base	7 374 \$	5 636 \$	37,3 %
Dégrevement –	( 889 )	( 788 )	( 5,2 )
bénéfice de fabrication et transformation	( 83 )	( 86 )	( 0,6 )
Dégrevement – investissement	( 4,3 )	( 788 )	( 5,2 )
Taux d'imposition plus élevés dans certaines provinces et aux États-Unis	330	297	2,0
Impôt sur le capital et autres	433	323	2,1
	<b>7 165 \$</b>	<b>5 382 \$</b>	<b>34,7 %</b>

- Le total de la charge d'impôts sur les bénéfices représente un taux effectif de 34,7 % en 2002 et 35,6 % en 2001. Les variations de la charge d'impôts par rapport au taux d'imposition de base s'établissent comme suit :
- Le passif d'impôts futurs découle d'écarts temporaires imposables reliés aux éléments d'actif et de passif suivants :

(en milliers de dollars)			
	28 septembre 2002	29 septembre 2001	
Passif d'impôts futurs à long terme	13 183 \$	11 453 \$	
Immobilisations et frais reportés	88	70	
Immobilisations incorporelles			
	<b>13 271 \$</b>	<b>11 523 \$</b>	
Passif (actif) d'impôts futurs à court terme	103 \$	92 \$	
Impôts sur les bénéfices			
Stocks	( 264 )	( 218 )	
Débiteurs	669	389	
Fournisseurs	( 113 )	–	
	<b>395 \$</b>	<b>263 \$</b>	

11. Capital-actions (suite)

Au cours de l'exercice terminé le 28 septembre 2002, la compagnie a racheté et annulé 197 700 actions à droit de votes multiples en contrepartie de 3 348 840 \$; l'excédent de 2 745 243 \$ sur le capital versé des actions a été comptaibilisé en diminution des bénéfices non répartis.

La société a également émis 139 742 actions à droit de votes multiples en contrepartie de 1 241 250 \$, à la suite de l'exercice d'options d'achat d'actions.

Régimes d'intéressement

Options d'achat d'actions

Le 12 décembre 1986, la compagnie a adopté un régime d'options d'achat d'actions à droit de votes multiples destiné aux cadres supérieurs. La durée de ces options est d'un maximum de dix ans, le prix de levée correspond au cours de l'action à la fermeture le jour précédant la date de l'octroi, et elles peuvent être exercées aux dates de l'octroi en portions égales gagnées sur une période de cinq ou six ans.

Depuis le 13 février 1998, le régime prévoit que les options émises à partir de cette date comportent un droit de choisir entre une souscription et un paiement en espèces. Le détenteur de l'option peut demander que la compagnie verse, au moment où l'option est levée, une somme en espèces correspondant à la différence entre la juste valeur marchande des actions visées et le prix de levée de l'option. Les options ainsi octroyées sont dites hybrides multivariantes pour les détenteurs de celles ne possédant pas la possibilité de choisir un paiement en espèces.

Au cours de l'exercice, la compagnie a adopté un nouveau régime permettant l'octroi d'options d'achat d'actions subalternes. Le détenteur de telles options peut demander que la compagnie verse, au moment où l'option est levée, une somme en espèces correspondant à la différence entre la juste valeur marchande des actions à droit de vote multiples et le prix de levée de l'option. La durée de ces options est d'un maximum de dix ans, le prix de levée correspond au cours de l'action à la fermeture le jour précédant la date de l'octroi et elles peuvent être exercées aux dates d'anniversaire de l'octroi en portions égales sur six ans. Les options ainsi octroyées sont dites hybrides subalternes.

Aux fins de ces régimes, la compagnie a réservé 727 525 de ses actions à droit de votes multiples ou subalternes dont 534 363 options relatives à ces actions ont déjà été octroyées au 28 septembre 2002; ainsi, 193 162 actions pourraient être émises dans le futur mais uniquement pour le nouveau régime d'actions hybrides subalternes.

Le tableau suivant présente les informations rattachées aux options octroyées aux cadres supérieurs.

28 septembre 2002				29 septembre 2001			
En cours au début		406 256	10,19 \$	En cours au début		371 056	10,42 \$
Octroyées au cours de l'exercice		36 600	13,04 \$	Octroyées au cours de l'exercice		35 200	7,75 \$
Levées au cours de l'exercice		( 139 742)	8,88 \$	Levées au cours de l'exercice		-	- \$
Annulées ou rachetées au cours de l'exercice		( 34 493)	11,31 \$	Annulées ou rachetées au cours de l'exercice		-	- \$
En cours à la fin		268 621	11,12 \$	En cours à la fin		406 256	10,19 \$
		Nombre d'actions visées	Prix d'exercice moyen pondéré			Nombre d'actions visées	Prix d'exercice moyen pondéré

De ce nombre, 155 531 (184 256 au 29 septembre 2001) actions se rapportent à des options hybrides multivariantes avec un prix d'exercice moyen pondéré de 11,71 \$ (11,64 \$ au 29 septembre 2001) et 33 090 options (aucune au 29 septembre 2001) sont hybrides subalternes avec un prix d'exercice moyen pondéré de 13,60 \$ (aucun au 29 septembre 2001).

Au 28 septembre 2002, les options d'achat d'actions suivantes étaient en cours :

Options en cours				Options pouvant être exercées			
Durée de vie moyenne pondérée à court		5,76 ans	7,07 \$	Nombre d'actions visées		30 000	6,38 \$
		4,00 ans	12,31 \$			143 282	11,98 \$
		4,25 ans	11,12 \$			173 282	11,01 \$
		Nombre d'actions visées	Prix d'exercice moyen pondéré			Nombre d'actions visées	Prix d'exercice moyen pondéré



9. Dettes à long terme (suite)

Les intérêts de ces dettes sont de 2 833 267 \$ pour l'exercice (3 474 040 \$ en 2001). En présumant un refinancement des emprunts échéant en 2004 et suivants, les versements de capital requis au cours des cinq prochains exercices sont de :

2003	2004	2005	2006	2007
8 910 000 \$	9 008 000 \$	8 502 000 \$	8 493 000 \$	6 503 000 \$

\* Ces conventions d'emprunt comportent les restrictions que l'on rencontre habituellement dans les contrats de ce genre, lesquelles réfèrent plus particulièrement aux acquisitions et réalisations d'immobilisations, au paiement de dividende, à la réduction de capital ainsi qu'au fonds de roulement. La compagnie a respecté ces exigences tout au cours de l'exercice.

10. Subventions et crédits d'impôts

Au cours de l'exercice, la compagnie s'est qualifiée à des crédits d'impôts à l'investissement pour un montant de 574 274 \$ (701 010 \$ en 2001) relativement à des dépenses de recherche et développement capitalisées et à des acquisitions d'immobilisations. La compagnie a également bénéficié de crédits d'impôts à la recherche scientifique pour un montant de 824 214 \$ (749 674 \$ en 2001) comptabilisés au poste « autres revenus » à l'état des résultats. Les dépenses de recherche et de développement passées en charge au cours de l'exercice sont de 3 527 648 \$ (2 732 215 \$ en 2001) et celles capitalisées dans les frais reportés sont de 855 430 \$ (524 671 \$ en 2001).

11. Capital-actions

Autorisé

Actions sans nombre maximal

Privilégiées, sans droit de vote, non participantes dans les biens restants

Catégories "A" et "B", sans valeur nominale, émissibles en séries et dont les attributs seront déterminés par le conseil d'administration au moment de l'émission

Les actions de catégorie "A" sont prioritaires quant au dividende et au capital à toute autre catégorie d'actions autorisées. Les actions de catégorie "B" sont prioritaires quant au dividende et au capital aux actions à droit de votes multiples, aux actions subalternes et aux actions privilégiées de catégorie "C".

Catégorie "C", d'une valeur nominale de 1 \$ chacune. Ces actions donnent droit à un dividende fixe, annuel et non cumulatif d'un montant global de 1 \$ prioritaire aux actions à droit de votes multiples et aux actions subalternes et sont rachetables en tout temps au gré de la compagnie à leur valeur nominale plus un dixième de un pour cent à droit de votes multiples, sans valeur nominale, avec droit de votes multiples (10 votes par action), prioritaires quant au capital aux actions de catégorie "C", participantes dans les biens restants. Ces actions sont ramenées à un vote par action lorsque les actionnaires majoritaires actuels cessent de constituer le groupe majoritaire ou qu'ils cessent d'être propriétaires, directement ou indirectement, d'au moins 35 % de la totalité des actions en circulation Subalternes, sans valeur nominale, avec droit de vote (1 vote par action), prioritaires quant au capital aux actions de catégorie "C", participantes dans les biens restants. Dans l'éventualité d'une offre d'achat des actions à droit de votes multiples, le porteur d'une action subalterne aura droit de votes multiples aux seules fins de l'acceptation de l'offre d'achat

(en milliers de dollars)

Émis et payé

1 802 100 actions privilégiées de catégorie "C"	1 802 \$	660	1 802 \$
Impôts sur les bénéfices s'y rapportant		660	
	1 142	1 142	
7 200 592 actions à droit de votes multiples (7 258 550 en 2001)	22 627	21 990	
	23 769 \$	23 132 \$	

5. Immobilisations incorporelles

				(en milliers de dollars)	
Valeur nette	28 septembre 2002	29 septembre 2001	Amortissement accumulé	Coût	Fonds commercial (achalandage)
	3 406 \$	3 497 \$	244 \$	3 650 \$	

6. Frais reportés

				(en milliers de dollars)	
Valeur nette	28 septembre 2002	29 septembre 2001	Amortissement accumulé	Coût	Coûts de développement
	1 435 \$	1 127 \$	429 \$	1 864 \$	Procédés de fabrication et produits
	612	416	582	1 194	Moules sur devis
	338	654	1 063	1 401	Frais de démarrage et autres
	2 385 \$	2 197 \$	2 074 \$	4 459 \$	

7. Autres éléments d'actif

				(en milliers de dollars)	
28 septembre 2002	29 septembre 2001	Crédits d'impôt à l'investissement	Débiteurs à long terme portant intérêts à des taux variant de 8 % à 10 %, échéant de 2002 à 2006	Autres	Tranche à moins d'un an, présentée au poste débiteurs – autres
316 \$	756 \$		514	851	
3	41				
833	1 648		321	456	
512 \$	1 192 \$				

8. Emprunts bancaires

La compagnie dispose de marges de crédit autorisées de 35 000 000 \$, garanties par les créances et les stocks. Ces marges de crédit portent intérêts basés sur le taux préférentiel bancaire et sont renouvelables en janvier 2003. Les intérêts de ces emprunts sont de 166 334 \$ pour l'exercice (570 774 \$ en 2001).

9. Dettes à long terme

				(en milliers de dollars)	
28 septembre 2002	29 septembre 2001	Emprunts garantis par hypothèques immobilières sur les terrains et les bâtiments et par hypothèque sur l'universalité des biens présents et futurs de la compagnie*	Taux fixes variant de 5,06 % à 8,39 %, échéant de 2003 à 2008, taux moyen de 6,46 %	34 646 \$	29 862 \$
		Basé sur le taux préférentiel bancaire, échéant de 2004 à 2008		14 128	27 442
		Sans intérêt, échéant de 2003 à 2008		2 350	2 423
		Solde de prix d'achat, 6 %, remboursé au cours de l'exercice		–	1 000
				51 124	60 727
		Tranche à moins d'un an		8 910	9 912
				42 214 \$	50 815 \$

2. Conventions comptables (suite)

Fonds commercial (achalandage)

Le fonds commercial représente l'excédent du prix payé sur la valeur nette des éléments d'actif tangibles acquis lors d'un regroupement d'entreprises; il est amorti selon la méthode linéaire sur une période de 40 ans. En cas de baisse de valeur permanente, le fonds commercial sera ramené à sa juste valeur selon la prévision des flux monétaires non actualisés.

Nouvelle norme comptable

L'Institut Canadien des Comptables Agréés a approuvé une nouvelle norme comptable portant sur les écarts d'acquisition et les autres éléments d'actif incorporé. En vertu de cette nouvelle norme, tous les écarts d'acquisition et éléments d'actif incorporé à durée de vie utile indéfinie qui sont actuellement inscrits au bilan consolidé cesseront d'être amortis et seront soumis à des tests de dépréciation, afin de s'assurer que leur juste valeur demeure supérieure ou égale à leur valeur comptable. Tout excédent de la valeur comptable sur la juste valeur devra être imputé aux opérations de la période au cours de laquelle la dépréciation a été déterminée. Cette nouvelle norme sera appliquée à compter du 29 septembre 2002, date à laquelle les écarts d'acquisition d'avant le 1<sup>er</sup> juillet 2001 cesseront d'être amortis. Pour l'exercice terminé le 28 septembre 2002, l'amortissement des écarts d'acquisition s'établit à 91 250 \$ (59 312 \$ en 2001). La compagnie ne possède aucun élément d'actif incorporé à durée de vie utile indéfinie.

Impôts sur les bénéfices

La compagnie comptabilise les impôts sur les bénéfices en utilisant la méthode du passif fiscal. Selon cette méthode, les actifs et les passifs d'impôts futurs sont établis en tenant compte des écarts temporaires déductibles ou imposables entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs, en utilisant les taux d'imposition en vigueur pour les exercices au cours desquels il est prévu que les écarts se résorberont.

Régime de retraite à cotisations déterminées

La compagnie offre à ses employés un régime enregistré de retraite collectif. La charge de retraite de ce régime pour l'exercice 2002 est de 822 316 \$ (716 130 \$ en 2001). Aucun passif futur n'existe pour ce genre de régime.

3. Stocks

(en milliers de dollars)		28 septembre 2002	29 septembre 2001
Produits finis	17 853 \$	15 077 \$	
Matières premières	9 207	9 687	
	27 060 \$	24 764 \$	

4. Immobilisations corporelles

(en milliers de dollars)		Coût	Amortissement accumulé	28 septembre 2002	29 septembre 2001
Terrains	1 087 \$	– \$		1 087 \$	934 \$
Bâtiments	42 591	12 203		30 388	31 336
Machinerie	96 013	47 673		48 340	47 897
Moules	51 860	35 288		16 572	15 093
Armeublement	2 324	1 487		837	915
Système informatique	5 551	3 566		1 985	2 161
Matériel roulant	3 178	2 313		865	838
	202 604 \$	102 530 \$		100 074	99 174
Subventions reportées				3 446	3 602
				96 628 \$	95 572 \$



# Notes complémentaires consolidées

exercices terminés les 28 septembre 2002 et 29 septembre 2001

## 1. Statut et nature des activités

La compagnie, constituée selon la partie 1A de la Loi sur les compagnies du Québec, ainsi que ses filiales se spécialisent dans la conception, la fabrication et la mise en marché au Canada et aux États-Unis de produits fabriqués à base de résine thermoplastique selon un procédé de moulage par injection.

## 2. Conventions comptables

Les états financiers sont dressés selon les principes comptables généralement reconnus du Canada et tiennent compte des principales conventions comptables suivantes :

### Consolidation

Les états financiers comprennent les comptes de la compagnie et ceux de ses filiales, exprimés en dollars canadiens.

### Conversion des devises étrangères

Les comptes de la filiale étrangère intégrée ainsi que les opérations conclues en devises étrangères sont convertis en dollars canadiens de la façon suivante :

- Les éléments d'actif et de passif à court terme, au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice ;
- Le gain ou la perte en résultant est inclus dans les résultats de l'exercice ;
- Les immobilisations et la dotation en amortissement, au taux d'origine ;
- Les dettes à long terme contractées en devises étrangères, au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice ;
- Le gain ou la perte en résultant est reporté et amorti sur la durée restante de la dette. Le gain ou la perte sur taux de change reporté est comptabilisé à titre de frais reportés ;
- Les comptes de revenus et de dépenses, au taux de change moyen en vigueur pendant l'année.

### Évaluation des stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût et du coût de remplacement pour les matières premières et au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette pour les produits finis. Le coût des stocks est essentiellement déterminé selon la méthode de l'épuisement successif. Le coût des produits finis se compose du coût des matières premières et d'une juste part de la main-d'œuvre et des frais généraux de fabrication.

### Moules sur devis

Le coût des moules sur devis inclut les coûts directs de sous-traitance et de déplacements ainsi que la juste part de la main-d'œuvre et des frais généraux de fabrication. Ces coûts, réduits des montants facturés, sont constatés à titre de moules destinés à la revente dans l'actif à court terme. Les coûts excédentaires ou les revenus excédentaires supérieurs à 75 000 \$, déterminés selon la méthode de l'achèvement des travaux, sont reportés et amortis sur la durée prévue de production des pièces sur devis, sans excéder trois (3) ans.

### Immobilisations

Les immobilisations sont inscrites au coût et amorties sur la durée estimative de leur utilisation selon les méthodes et les taux annuels décrits ci-dessous, ou selon le niveau d'utilisation dans le cas de certaines pièces de rechange de machinerie.

Bâtiments	Amortissement dégressif	5 %
Machinerie	Amortissement dégressif	10 à 15 %
Moules	Amortissement linéaire	16 ⅔ %
Ameublement	Amortissement dégressif	20 %
Système informatique	Amortissement dégressif	30 %
Matériel roulant	Amortissement dégressif	15 % et 30 %

Les additions aux immobilisations sont amorties à compter de leur utilisation et, dans le cas d'un projet majeur d'expansion, l'amortissement est imputé à compter de la date d'achèvement du projet.

Les subventions relatives à l'acquisition d'immobilisations sont comptabilisées à titre de subventions reportées en réduction des immobilisations. Ces subventions reportées sont amorties selon les taux d'amortissement utilisés pour amortir les immobilisations auxquelles elles se rapportent.

### Frais reportés

Les frais reportés sont amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une durée propre à chaque élément d'actif. Cette durée n'excède pas trois (3) ans.

## Etats consolidés des flux de trésorerie

exercices terminés les		(en milliers de dollars)	
28 septembre 2002	29 septembre 2001		
<b>Activités d'exploitation</b>			
Bénéfice net	13 491 \$	9 740 \$	
Ajustements pour :			
Amortissement des immobilisations, des frais reportés et du fonds commercial	13 299	13 032	
Amortissement des subventions reportées	( 492 )	( 480 )	
Impôts futurs	1 880	1 379	
Perte sur réalisation d'immobilisations	146	57	
Fonds autogénérés	28 324	23 728	
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 14)	( 2 808 )	2 546	
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	25 516	26 274	
<b>Activités d'investissement</b>			
Acquisition d'immobilisations et dépôts sur acquisitions d'immobilisations	( 15 096 )	( 14 696 )	
Réalisation d'immobilisations	139	178	
Augmentation des frais reportés	( 882 )	( 971 )	
Variation d'autres éléments d'actif	806	503	
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	( 15 033 )	( 14 986 )	
<b>Activités de financement</b>			
Emprunt à long terme	229	12 049	
Remboursement sur les dettes à long terme	( 9 832 )	( 6 759 )	
Variation de l'emprunt bancaire à court terme	4 935	( 13 273 )	
Subventions aux immobilisations	335	173	
Rachat d'actions à droit de votes multiples	( 3 349 )	( 215 )	
Emission d'actions	1 241	-	
Dividendes payés	( 4 042 )	( 2 763 )	
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	( 10 483 )	( 10 788 )	
Augmentation des espèces et quasi-espèces	-	500	
Espèces et quasi-espèces au début	-	( 500 )	
Espèces et quasi-espèces à la fin	- \$	- \$	

Bilans consolidés

(en milliers de dollars)

	28 septembre 2002	29 septembre 2001
(en milliers de dollars)		
<b>Actif à court terme</b>		
Débiteurs – commerce	30 856 \$	28 839 \$
Débiteurs – autres	6 124	5 850
Stocks (note 3)	27 060	24 764
Moules destinés à la revente	4 853	1 838
Frais payés d'avance	1 169	1 027
	70 062	62 318
<b>Dépôts sur acquisition d'immobilisations</b>	3 263	1 856
<b>Immobilisations corporelles (note 4)</b>	96 628	95 572
<b>Immobilisations incorporelles (note 5)</b>	3 406	3 497
<b>Frais reportés (note 6)</b>	2 385	2 197
<b>Autres éléments d'actif (note 7)</b>	512	1 192
	176 256 \$	166 632 \$
<b>Passif à court terme</b>		
Emprunts bancaires (note 8)	5 662 \$	727 \$
Fournisseurs et passif couru – commerce	19 188	15 993
Fournisseurs et passif couru – autres	2 857	2 639
Impôts sur les bénéfices	3 063	1 405
Passif d'impôts futurs	395	263
Tranche à moins d'un an des dettes à long terme (note 9)	8 910	9 912
	40 075	30 939
<b>Dettes à long terme (note 9)</b>	42 214	50 815
<b>Passif d'impôts futurs</b>	13 271	11 523
	95 560	93 277
<b>Capitaux propres</b>		
Capital-actions (note 11)	23 769	23 132
Bénéfices non répartis	56 927	50 223
	80 696	73 355
	176 256 \$	166 632 \$

Au nom du conseil,

*Rémi Métivier*

Rémi Métivier, administrateur

*Julien Métivier*

Julien Métivier, administrateur



Etats consolidés des résultats

exercices terminés les 28 septembre 2002 29 septembre 2001 (en milliers de dollars)

Ventes	206 023 \$	187 898 \$
Frais d'exploitation	169 508	155 983
Amortissement des subventions reportées	( 492)	( 480)
Autres revenus, nets	( 241)	( 603)

Bénéfice avant amortissement, frais de financement et impôts sur les bénéfices (BAIIA)	37 248	32 998
Amortissement des immobilisations	12 514	12 191
Amortissement des frais reportés et du fonds commercial	785	841
Frais de financement	3 293	4 844

Bénéfice avant impôts sur les bénéfices	20 656	15 122
Impôts sur les bénéfices (note 12)	7 165	5 382
Bénéfice net	13 491 \$	9 740 \$

Bénéfice par action (note 13)	1,87 \$	1,34 \$
de base	1,84 \$	1,33 \$
dilué		
Références :		
Subventions (note 10) et intérêts (notes 8 et 9)		

Etats consolidés des bénéfices non répartis

exercices terminés les 28 septembre 2002 29 septembre 2001 (en milliers de dollars)

Solde au début	50 223 \$	43 398 \$
Bénéfice net	13 491	9 740
Prime au rachat d'actions à droit de votes multiples (note 11)	( 2 745)	( 152)
Dividendes	( 4 042)	( 2 763)
Solde à la fin	56 927 \$	50 223 \$

## Etats financiers consolidés

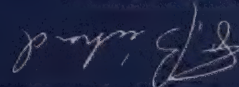
### Rapport de la direction

Le rapport annuel de IPL Inc. pour l'exercice clos le 28 septembre 2002 et les états financiers consolidés qu'il contient ont été préparés par la direction de la Société et approuvés par le Conseil d'administration. Le comité de vérification du Conseil a la responsabilité d'examiner en détail les états financiers consolidés et de veiller à ce que soient bien appliqués les systèmes de contrôle interne, les politiques de gestion et les méthodes de comptabilité adoptées par la Société.

Les états financiers consolidés qui paraissent dans le présent rapport annuel ont été préparés conformément aux conventions comptables qui sont contenues dans les notes complémentaires aux états financiers consolidés et que nous jugeons appropriées aux activités de la Société. Les vérificateurs nommés par les actionnaires, Samson Belair Deloitte & Touche, S.E.N.C., ont vérifié ces états financiers consolidés et leur rapport figure ci-dessous.

Tous les renseignements donnés par le présent rapport annuel sont en accord avec les états financiers consolidés qu'il contient.

**Le chef de la direction financière et secrétaire,**



**François Béchard**

### Rapport des vérificateurs

**Aux actionnaires de IPL Inc.**

Nous avons vérifié les bilans consolidés de IPL Inc. et ses filiales aux 28 septembre 2002 et 29 septembre 2001 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la compagnie. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications. Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'incertitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

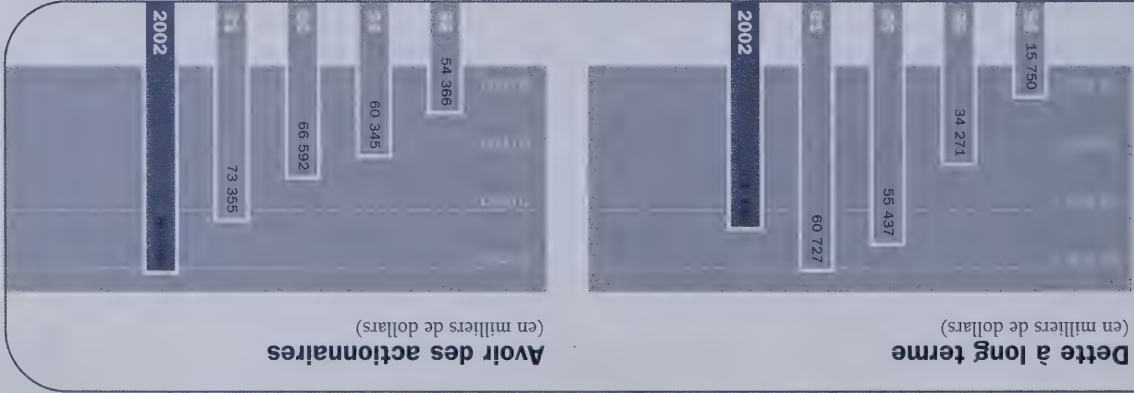
A notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la compagnie aux 28 septembre 2002 et 29 septembre 2001 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates, selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.



**Samson Belair Deloitte & Touche, S.E.N.C.**

**Comptables agréés**

**Le 22 novembre 2002**



Une portion significative des ventes de la Société est libellée en devises américaines, donc tributaire de l'évolution du taux de change entre la devise canadienne et le dollar américain. Ce risque est toutefois limité du fait qu'une part tout aussi importante des achats de produits et des coûts d'exploitation de la Société est également libellée en dollars américains.

Dans le cours normal de ses activités, la Société est sujette à encourir des pertes financières par suite du non-respect par une tierce partie de ses engagements financiers envers elle. Par conséquent, la Société a adopté une politique de crédit pour gérer ses risques de crédit qui prévoit notamment une évaluation régulière de la solvabilité de chacun de ses clients. Toujours dans le but de réduire l'incertitude liée à la recouvrabilité des créances, la Société examine également attentivement l'historique de crédit de chacun de ses nouveaux clients. La Société est toutefois d'avis que la diversité de ses activités et l'importance de sa clientèle contribuent à réduire les risques de crédit auxquels elle est exposée.

**Déclaration libératoire**

Exception faite des renseignements historiques, cette analyse peut comprendre des informations et des déclarations de nature prospective concernant la performance future de la Société. Celles-ci sont établies à partir de suppositions, d'incertitudes ainsi que des meilleures évaluations possibles de la direction en ce qui a trait aux événements futurs. Ces facteurs peuvent inclure, sans toutefois s'y limiter, les fluctuations des résultats trimestriels, l'évolution de la demande de la clientèle à l'égard des services de la Société, l'impact des pressions exercées sur les prix par les concurrents de même que la tendance générale du marché et les changements d'ordre économique. Par conséquent, les lecteurs sont avisés que les résultats réels peuvent différer des résultats attendus.

**Principales données financières trimestrielles**

(en milliers de dollars, sauf les montants par action)					
(non vérifiées)					
Pour l'exercice terminé le 28 septembre 2002	Total	Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre
Ventes	206 023 \$	48 256 \$	45 422 \$	59 185 \$	53 160 \$
Bénéfice net	13 491 \$	2 463 \$	2 711 \$	4 327 \$	3 990 \$
Bénéfice par action	1,87 \$	0,34 \$	0,37 \$	0,61 \$	0,55 \$
En circulation	1,84 \$	0,34 \$	0,36 \$	0,59 \$	0,55 \$
Dilué					
Pour l'exercice terminé le 29 septembre 2001	187 898 \$	42 645 \$	46 754 \$	51 790 \$	46 709 \$
Ventes					
Bénéfice net	9 740 \$	1 712 \$	2 120 \$	2 794 \$	3 114 \$
Bénéfice par action	1,34 \$	0,24 \$	0,29 \$	0,38 \$	0,43 \$
En circulation	1,33 \$	0,24 \$	0,29 \$	0,38 \$	0,42 \$
Dilué					



Les comptes débiteurs ont totalisé près de 37,0 M\$ en 2001-2002, en regard de 34,7 M\$ en 2000-2001. Cette progression de 2,3 M\$ des créances sur la vente de produits et la prestation de services variés s'inscrit dans la croissance du chiffre d'affaires consolidé de la Société. Ayant progressé à un rythme inférieur aux ventes, les comptes débiteurs équivalaient à 63 jours au dernier exercice, comparativement à 66 jours en 2000-2001.

Durant l'exercice 2001-2002, les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement ont totalisé 15,0 M\$, soit un montant inchangé par rapport à l'exercice précédent. L'acquisition de nouvelles immobilisations a nécessité des déboursés de 15,1 M\$, en hausse de 400 000 \$ par rapport au précédent exercice, lesquels ont été partiellement atténués par le produit net de 139 000 \$ découlant de la réalisation d'immobilisations. Maintenant son objectif visant à limiter ses dépenses en immobilisations à la simple optimisation de ses éléments d'actif, la Société a développé de nouveaux moules propriétaires et a procédé à l'acquisition d'une machine plus performante affichant une capacité de production supérieure lui permettant d'offrir à sa clientèle des produits novateurs de qualité supérieure à moindre coût. Les flux de trésorerie liés aux activités de financement ont entraîné des déboursés de 10,5 M\$ en 2001-2002, comparativement à 10,8 M\$ lors du précédent exercice. La Société a utilisé ses flux de trésorerie pour rembourser un montant net de 9,6 M\$ de sa dette à long terme en 2001-2002, alors qu'elle l'avait plutôt accrue de 5,3 M\$ en 2000-2001. En revanche, la Société a eu recours aux emprunts bancaires à hauteur de 4,9 M\$ au cours du dernier exercice pour financer ses immobilisations. En vue d'augmenter la valeur de l'investissement de ses actionnaires, la Société a également procédé en 2001-2002 au rachat aux fins d'annulation de 197 700 actions pour une contrepartie de 3,3 M\$, comparativement à 20 700 actions pour 25 000 \$ en 2000-2001. Par contre, au cours de l'exercice 2001-2002, un total de 139 742 options d'achat d'actions ont été levées dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions de la Société en contrepartie d'une somme de 1,2 M\$. Enfin, la Société a versé 4,0 M\$ sous forme de dividendes sur les actions à droit de vote multiple en 2001-2002, contre 2,8 M\$ un an plus tôt.

## Situation financière

Au 28 septembre 2002, la Société affichait un fonds de roulement positif de près de 30,0 M\$, en regard de 31,4 M\$ à la fin du précédent exercice. Exprimé sous forme de ratio, le fonds de roulement s'est établi à 1,75:1 en 2001-2002, en comparaison de 2,01:1 en 2000-2001. Malgré la légère baisse de son fonds de roulement, la Société estime disposer de liquidités amplement suffisantes pour financer ses activités courantes. Au 28 septembre 2002, les capitaux propres s'élevaient à 80,7 M\$, en regard de 73,4 M\$ en date du 29 septembre 2001. Cet accroissement de 10,0 % de l'avoir des actionnaires est essentiellement attribuable à l'augmentation de 6,7 M\$ des bénéfices non répartis, qui comprennent une prime au rachat d'actions à droit de vote multiples de 2,7 M\$ et un montant de 4,0 M\$ pour les dividendes payés aux actionnaires. Au cours du dernier exercice, l'endettement à long terme (incluant la portion à court terme) a diminué de 9,6 M\$ à 51,1 M\$, contre 60,7 M\$ en 2000-2001. Conséquemment, la Société affichait une structure en capital solide et parfaitement adaptée à ses besoins comme en témoigne d'ailleurs le ratio de dette à long terme aux capitaux propres qui s'établissait à 0,63:1 au 28 septembre 2002, contre 0,83:1 à la fin du précédent exercice.

## Événement subséquent

Compte tenu de la performance des dernières années, le conseil d'administration de la Société a approuvé, le 12 décembre 2002, le versement d'un dividende spécial non récurrent de 0,14 \$ par action à droit de vote multiple, payable le 10 janvier 2003 aux actionnaires inscrits en date du 27 décembre 2002.

## Perspectives

Les perspectives s'annoncent positives pour IPL en 2002-2003. Indépendamment de l'évolution des conditions générales de l'économie nord-américaine, le style de gestion préconisé par la direction visant à la fois l'accroissement rentable des parts de marché et l'amélioration constante de la productivité devrait se traduire par une hausse soutenue du chiffre d'affaires et de la rentabilité de l'ensemble des divisions en 2002-2003. La mise en marché de nouveaux produits et l'embauche de représentants commerciaux additionnels pour desservir les marchés ontarien et américain comptent parmi les facteurs qui contribueront à diversifier les sources de revenus de la Société, élargir son bassin de clientèle, améliorer sa position concurrentielle et accroître ses marges bénéficiaires. Enfin, la gestion rigoureuse des coûts et des actifs d'exploitation, combinée au remboursement continu des emprunts à terme, permettra à IPL de demeurer parmi les acteurs les plus compétitifs en terme de coût et de dégager un rendement avantageux sur le capital investi.

## Risques et incertitudes

Près de 70 % du chiffre d'affaires de la Société est affecté par le prix de la matière première, à savoir des résines de plastique dérivées de produits pétroliers. Afin de réduire sa dépendance vis-à-vis les fluctuations de prix, la Société inclut dans ses contrats une mention de transfert de risque aux clients.

Les frais d'amortissement relatifs aux immobilisations, aux frais reportés et au fonds commercial se sont élevés à 13,3 M\$ en 2001-2002, comparativement à 13,0 M\$ pour le précédent exercice. L'augmentation de 267 000 \$ ou 2,0 % des dépenses totales d'amortissement en 2001-2002 s'explique essentiellement par l'amortissement accru comptabilisé au chapitre des immobilisations en raison de dépenses en capital de quelque 15,1 M\$ réalisées depuis la fin du précédent exercice pour développer de nouveaux moules et mettre en service des équipements de production plus performants.

Les frais financiers de l'exercice 2001-2002 se sont établis à 3,3 M\$, pour une baisse de 32,0 % par rapport à 4,8 M\$ lors du précédent exercice. Cette diminution significative des frais de financement est principalement attribuable à la réduction de 15,8 % de l'endettement à terme (incluant la portion échéant à court terme) à 51,1 M\$ de même qu'à la diminution des taux d'intérêt, facteurs ayant été partiellement contrebalancés par l'augmentation des emprunts bancaires contractés par la Société pour temporairement combler ses besoins en liquidités.

Le bénéfice avant impôts sur le revenu s'est chiffré à 20,7 M\$ en 2001-2002, en hausse de 36,6 %, en regard de 15,1 M\$ en 2000-2001.

La charge d'impôts sur les bénéfices s'est établie à 7,2 M\$ en 2001-2002, pour un taux d'imposition effectif de 34,7 %, comparativement à 5,4 M\$ ou 35,6 % en 2000-2001. Cette diminution du taux d'imposition effectif s'explique en grande partie par la légère baisse du taux marginal d'imposition auquel était assujettie la Société au cours du dernier exercice, facteur ayant toutefois été partiellement contrebalancé par un dégrèvement moins élevé des bénéfices tirés des activités de fabrication et de transformation.

### Bénéfice net

Le bénéfice net s'est élevé à 13,5 M\$, soit 1,87 \$ par action en 2001-2002 (1,84 \$ sur une base pleinement diluée), en hausse de 38,5 % sur les 9,7 M\$ ou 1,34 \$ par action (1,33 \$ sur une base pleinement diluée) enregistrés en 2000-2001. Exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, le bénéfice net s'est accru au dernier exercice pour se chiffrer à 6,5 %, contre une marge bénéficiaire nette de 5,2 % un an plus tôt.

### Dividendes

La Société a maintenu sa politique de versement de dividendes trimestriels sur les actions à droit de vote multiple en 2001-2002. Ainsi, un total de 0,56 \$ par action a été versé en espèces aux actionnaires au cours du dernier exercice, en regard de 0,38 \$ par action en 2000-2001.

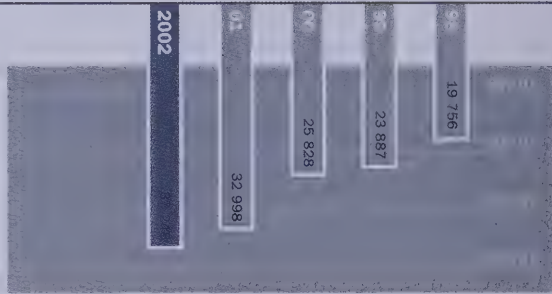
### Liquidités et ressources financières

Les fonds autogénérés se sont élevés à 28,3 M\$ en 2001-2002, en hausse de 19,4 % par rapport à 23,7 M\$ lors du précédent exercice. La rentabilité accrue de même que l'accroissement des ajustements relatifs aux impôts futurs et à l'amortissement des immobilisations, des frais reportés et du fonds commercial explique en grande partie l'évolution des fonds autogénérés en 2001-2002.

Contrebalancée par l'accroissement de 5,1 M\$ des comptes fournisseurs et des impôts sur les bénéfices, l'augmentation nette de 7,9 M\$ des actifs d'exploitation, lesquels se composent des comptes débiteurs, des stocks, des moules destinés à la vente et des frais payés d'avance, a contribué à réduire de 2,8 M\$ les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation qui se sont établis à 25,5 M\$ en 2001-2002 par rapport à 26,3 M\$ lors du précédent exercice. La variation des éléments hors caisse du fonds de roulement avait plutôt accru de 2,5 M\$ les liquidités provenant de l'exploitation en 2000-2001.

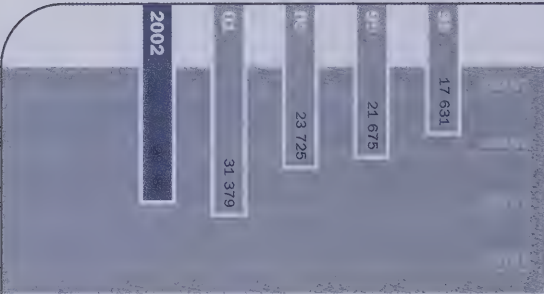
## BALIA

(en milliers de dollars)



## Fonds de roulement

(en milliers de dollars)





# Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

Cette analyse de la situation financière et des résultats d'exploitation de la Société est présentée afin de donner au lecteur un aperçu des changements importants survenus dans la situation financière et les résultats d'exploitation entre le 29 septembre 2001 et le 28 septembre 2002.

## Résultats d'exploitation

Les ventes de la Société ont totalisé 206,0 M\$ pour l'exercice terminé le 28 septembre 2002, comparativement à 187,9 M\$ pour l'exercice précédent. Cette hausse de 9,6 % des ventes consolidées découle de la bonne tenue affichée par l'ensemble des produits propriétaires à haute valeur ajoutée et de l'élargissement significatif des activités de la Société sur les marchés américain et canadien.

## Revenus par division

La division produits d'emballage, qui se spécialise dans le développement de contenants à parois minces principalement destinés à l'industrie alimentaire et de seaux industriels a vu ses revenus progresser de 4,5 % en 2001-2002 pour s'établir à 91,1 M\$, contre 87,2 M\$ pour l'exercice précédent.

La solide performance des bacs pour la récupération et la collecte sélective des déchets et, dans une moindre mesure, la bonne prestation des caisses et paniers à parois rigides et pliantes nouvellement introduits sur le marché ont permis à la division manutention de porter son chiffre d'affaires à 38,6 M\$ en 2001-2002, pour une augmentation de 16,3 % par rapport aux revenus de 33,2 M\$ dégagés lors du précédent exercice.

La demande soutenue pour les pièces automobiles et les produits destinés au transport récréatif a permis à la division automobile / devis / extrusion de réaliser des revenus de 76,3 M\$ en 2001-2002, pour une hausse de 13,1 % par rapport au chiffre d'affaires de 67,5 M\$ affiché lors du précédent exercice.

## Revue géographique

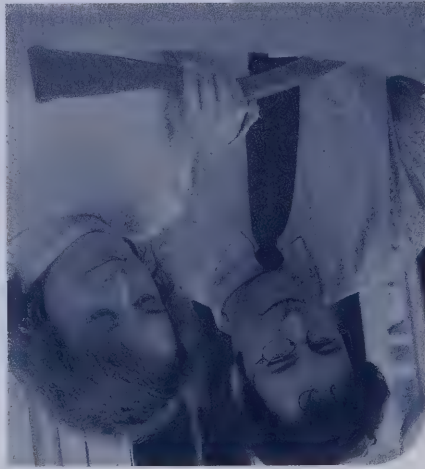
Malgré la conjoncture économique défavorable qui sévit aux États-Unis depuis l'automne 2001, les ventes attribuables aux activités américaines ont totalisé 76,9 M\$ en 2001-2002, soit 37,3 % du chiffre d'affaires consolidé de la Société, comparativement à 68,3 M\$ ou 36,4 % des ventes consolidées lors du précédent exercice. La progression de 12,6 % des ventes réalisées en territoire américain au cours du dernier exercice reflète le bien-fondé des récentes initiatives mises de l'avant par la direction en ce qui concerne l'embauche de représentants additionnels pour développer les marchés du Nord-Est et du Centre-Ouest américain et la mise en marché d'une gamme diversifiée de produits davantage adaptés aux besoins de la clientèle institutionnelle américaine.

## Frais d'exploitation et financiers

Les frais d'exploitation, lesquels se composent du coût des produits vendus ainsi que des frais de fabrication, de vente et d'administration, ont totalisé 169,5 M\$ en 2001-2002, comparativement à 156,0 M\$ un an plus tôt. Exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires, les frais d'exploitation ont régressé de 83,0 % qu'ils étaient en 2000-2001 à 82,3 % en 2001-2002. Cette diminution des frais d'exploitation exprimés en pourcentage du chiffre d'affaires traduit les progrès additionnels réalisés par la Société en 2001-2002 en ce qui a trait à l'amélioration de sa productivité et la gestion rigoureuse de ses coûts d'exploitation. Ces gains opérationnels et financiers ont contrebalancé les frais encourus par la Société pour poursuivre le développement intensif de nouveaux moules, lancer de nouveaux produits et pénétrer de nouveaux marchés géographiques.

Le bénéfice avant amortissement, frais de financement et impôts sur les bénéfices (BAlia) a progressé de 4,2 M\$ en 2001-2002 pour s'établir à 37,2 M\$, pour une marge bénéficiaire d'exploitation de 18,1 %, comparativement à 33,0 M\$ ou 17,6 % des ventes lors du précédent exercice.





## Produits industriels

### Automobile/Devis/Extrusion

Les activités des secteurs automobile, devis industriel et extrusion ont connu une bonne année en 2001-2002. La production quasi-record de véhicules neufs en Amérique du Nord et la solide performance affichée par l'industrie des véhicules récréatifs depuis l'automne 2001 ont contribué à l'accroissement des ventes de produits de l'automobile et de devis industriel. Conformément aux objectifs fixés par la direction en début d'exercice, le secteur extrusion a également

renoué avec la croissance.

Les perspectives de développement des secteurs devis industriel et automobile se sont considérablement enrichies au deuxième trimestre de l'exercice 2001-2002 à la suite de l'obtention de nouveaux contrats et de la prolongation d'ententes commerciales existantes totalisant 45 M\$ et s'échelonnant sur une période de trois à cinq ans.

Divers programmes en recherche et développement axés sur la mise au point de nouveaux procédés pour la fabrication de composants et de pièces pour automobiles ont été mis de l'avant durant l'exercice. Stratégiquement située pour desservir les marchés américain et ontarien, l'usine de Windsor a été l'hôte de plusieurs de ces initiatives dont l'objectif vise à renforcer la position de leader dont jouit IPL parmi les fournisseurs de deuxième rang de composants plastiques pour l'industrie manufacturière de pièces automobiles.

La contribution de l'établissement ontarien à la croissance des activités du secteur automobile s'est également traduite, au cours du dernier exercice, par la prise en charge d'un important volume de production habilement soutiré d'entreprises concurrentes.

### Perspectives

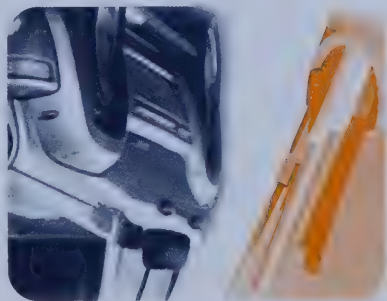
Les secteurs automobile/devis/extrusion devraient afficher une performance plus modérée en 2002-2003. La croissance devrait être particulièrement

marquée dans le secteur devis industriel qui est bien positionné en ce moment pour remporter de nouveaux mandats pour la fabrication de pièces à haut tonnage et à haute technicité destinées à divers marchés. L'activité devrait être plus modérée dans le secteur automobile qui consolidera plutôt ses assises. Par contre, deux projets d'envergure impliquant des intervenants de cette industrie et visant le développement de solutions économiques et performantes sur le plan technique pourraient prochainement passer du stade de prototype à celui de commercialisation. Un tel aboutissement aurait pour effet de solidifier l'avantage concurrentiel dont jouit IPL dans le secteur automobile.

Pour sa part, le secteur extrusion devrait poursuivre son ascension, entamée l'année précédente. Comme toute, la commercialisation de nouveaux produits à valeur ajoutée faisant appel à des procédés propriétaires, le développement de nouveaux créneaux de marchés, le renforcement de son réseau de vente au Canada et aux États-Unis et l'élargissement de son bassin de clientèle permettront à la Société d'enregistrer des gains en termes de volume d'affaires et de diversification des sources de revenus en 2002-2003.

En ligne avec sa stratégie de développement visant le recrutement de nouvelles clientèles et la pénétration dynamique de nouveaux marchés au Canada et aux États-Unis, la Société a procédé, au cours du dernier exercice, au recrutement de personnel de vente pour soutenir la commercialisation de nouveaux produits et de nouvelles applications proposées par les secteurs automobile, devis industriel et extrusion.

Visant l'innovation sous toutes ses formes, la Société a développé en 2001-2002, par l'entremise de son secteur extrusion, un nombre record de nouvelles applications s'adressant à une variété de domaines industriels. Recourant depuis peu à un tout nouveau procédé lui permettant de fabriquer des produits à valeur ajoutée pour l'automobile, le secteur extrusion est aujourd'hui moins dépendant des créneaux de l'agriculture et des télécommunications pour assurer la croissance soutenue de sa rentabilité à long terme. Cette approche traduit d'ailleurs la volonté de la Société d'accroître le pourcentage de son chiffre d'affaires attribuable à la vente de produits pour lesquelles elle détient la propriété intellectuelle.









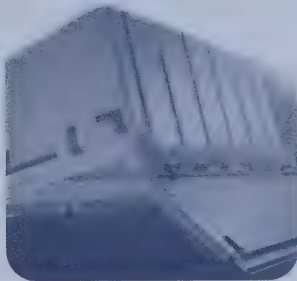
## Produits industriels

### Manutention

Les ventes combinées des secteurs manutention et environnement ont été satisfaisantes en 2001-2002. C'est à la progression impressionnante des ventes de produits propriétaires liés à l'environnement au Canada et aux États-Unis que revient cette performance, les résultats du secteur manutention ayant été pour leur part inférieurs aux attentes de la direction.

Outre l'introduction réussie sur le marché de nouveaux produits conçus spécifiquement pour la cueillette sélective au Canada et aux États-Unis, la signature d'un important contrat pour la fabrication de bacs roulants pour un client du Midwest américain s'est avérée être l'événement marquant du dernier exercice en ce qui concerne le secteur environnement. Sans être étranger à la stratégie de commercialisation poursuivie par la Société visant à accroître ses relations d'affaires avec les principaux organismes responsables de la collecte sélective aux États-Unis, l'obtention de cet important contrat, dont la livraison a été complétée au quatrième trimestre, traduit l'excellente réputation que s'est taillée IPL au fil des années dans ce marché.

Faisant partie de la culture d'entreprise d'IPL, la création et l'innovation ont de nouveau été à l'honneur dans les secteurs manutention et environnement au cours du dernier exercice. De nouveaux produits de manutention ont été introduits, dont notamment le bac à rabats multifonctionnel FlapNest<sup>MC</sup> 2115 et une série

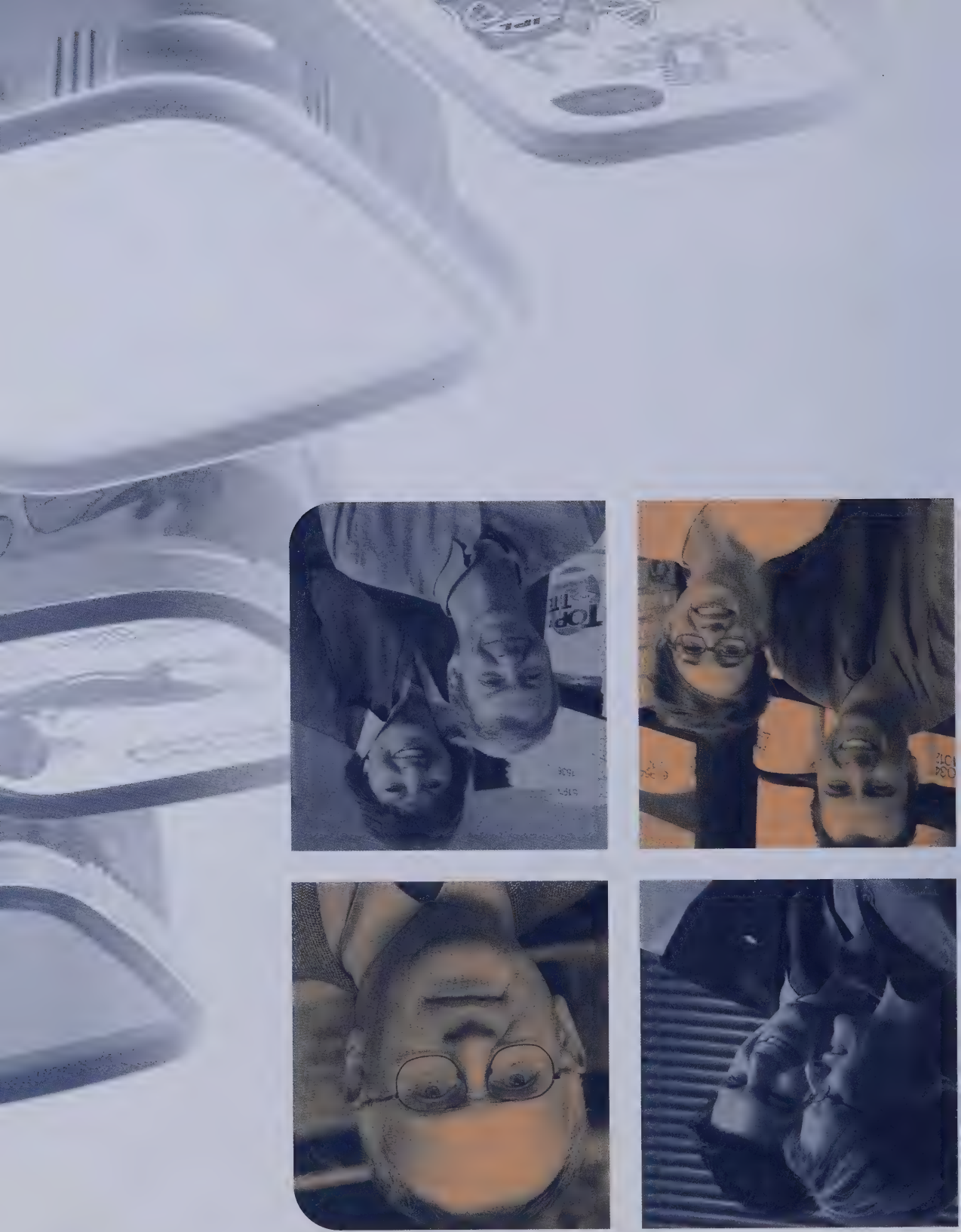


### Perspectives

Les développements porteurs survenus au cours du dernier exercice laissent entrevoir une saine progression des ventes de produits liés à la manutention et à l'environnement de même qu'une activité fébrile au chapitre de la production en 2002-2003. La Société entend accentuer ses programmes de commercialisation qui passeront notamment par l'ajout de personnel de vente et de marketing aux États-Unis. La mise en marché d'une nouvelle caisse de plastique réutilisable de la famille SmartCrat<sup>MD</sup> destinée au secteur des viandes, l'introduction d'un bac à rabats pour la distribution de produits variés et la commercialisation d'un tout nouveau bac pour la gestion des matières recyclables alimenteront également la progression du volume d'affaires de la Société des deux côtés de la frontière en 2002-2003.

Dans un même ordre d'idée, la Société a investi des sommes importantes dans le développement de nouveaux moules pour la fabrication de bacs roulants plus performants dont la commercialisation devrait débuter le printemps prochain. Le recours à ces techniques avancées permettra à IPL d'accroître sa compétitivité et de consolider sa position de chef de file dans le marché de la récupération et de la collecte sélective des déchets en Amérique du Nord.

compte de caisses pliantes SmartCrat<sup>MD</sup> destinées à diverses industries. Performants et avant-gardistes, ces nouveaux produits réaffirment en quelque sorte l'engagement d'IPL à fournir à sa clientèle, existante ou nouvelle, des solutions attrayantes leur permettant d'assurer leur succès commercial année après année.



## Produits d'emballage

Les ventes de produits d'emballage ont progressé à un rythme modéré en 2001-2002. Comme ce fut le cas lors du précédent exercice, la grande popularité des contenants de la famille Shure Lock<sup>MD</sup> et le succès de la stratégie intensive de marketing mise en œuvre par la Société ont permis aux produits d'emballage au détail d'enregistrer la plus forte croissance et d'atteindre les objectifs fixés, notamment au Canada. Du au ralentissement de l'activité économique, les ventes de produits d'emballage industriel n'ont pas rencontré les attentes, plus particulièrement sur le marché canadien.

La productivité accrue des usines de Saint-Damien et d'Edmundston, combinée à l'optimisation de la gamme de produits et à une proportion plus importante des ventes attribuables aux contenants à haute valeur ajoutée, s'est traduite par une amélioration substantielle des marges bénéficiaires d'exploitation pour les activités d'emballage en 2001-2002.

À l'image du précédent exercice, ce sont les contenants de la famille Shure Lock<sup>MD</sup>, particulièrement ceux de forme carrée, qui ont alimenté la croissance des ventes de produits d'emballage au détail en 2001-2002. Aux contenants Shure Lock<sup>MD</sup> ronds et carrés sont venus s'ajouter cette année ceux de forme rectangulaire. En nette progression depuis deux ans, la popularité des produits Shure Lock<sup>MD</sup>, lesquels sont principalement destinés à l'industrie



alimentaire, s'explique essentiellement par les nombreux avantages que ceux-ci confèrent à leurs utilisateurs, les principaux étant : un système de sécurité sans pellucule avant-gardiste à bande détachable ; un design distinctif ; une grande surface imprimable qui contribue au positionnement de la marque du client ; et, une économie d'espace considérable par rapport aux contenants conventionnels lors du transport, de l'entreposage et de l'étalage en magasins.

Afin de maintenir son rythme de croissance et de conquérir de nouveaux marchés, la Société a revu sa stratégie relative à ses activités de marketing et de recherche et développement pour favoriser l'interaction entre ces départements et améliorer les services conseils et de soutien technique offerts à la clientèle. Cette initiative, qui s'est notamment traduite par l'embauche de personnel de vente additionnel et la création d'unités de travail spécialisées par domaine d'activité, a rapidement porté fruit puisque la Société a signé plusieurs nouveaux contrats de fourniture au cours de l'année, l'un d'eux impliquant d'ailleurs l'un des plus importants distributeurs de produits alimentaires au Canada.

### Objectifs

La direction prévoit que les ventes de produits d'emballage connaîtront une solide performance en 2002-2003. La stratégie de commercialisation axée sur la diversification des produits, de la clientèle et des marchés géographiques que poursuit inlassablement la Société contribuera à renforcer son positionnement dans l'ensemble des créneaux visés. Sans délaisser le marché canadien, IPL considère le développement du marché américain comme essentiel. À cet effet, l'expansion de son réseau de vente aux États-Unis et la commercialisation prochaine de nouveaux seaux et contenants spécifiquement conçus pour les besoins de la clientèle américaine placent IPL dans une position avantageuse pour profiter de nouvelles occasions d'affaires au sud de la frontière. De façon plus générale, l'élargissement de certaines familles de produits existantes, notamment les contenants de produits Shure Lock<sup>MD</sup>, et la commercialisation de nouvelles gammes de seaux industriels contribueront à stimuler les ventes d'IPL en Amérique du Nord. Enfin, l'acquisition d'équipement de production additionnel en cours d'exercice contribuera à accroître la capacité de nos usines de Saint-Damien et d'Edmundston.



## Vue d'ensemble

IPL conçoit, développe, fabrique et met en marché plus de 400 produits à base de résines thermoplastiques s'adressant à une clientèle diversifiée œuvrant dans une multitude d'industries, dont l'agroalimentaire, les produits chimiques, les télécommunications, les pêcheries, le transport et la gestion intégrée des déchets. Cette diversification des produits et des marchés réduit l'influence des cycles économiques sur les résultats de la Société.

Les produits fabriqués par IPL sont moulés par injection et extrusion. Le premier de ces procédés consiste à introduire dans un cylindre chaud la résine sous forme de granules. Une fois fondue, la résine est ensuite injectée dans un moule qui est refroidi à l'eau. Une fois formée, la pièce de plastique est ensuite retirée du moule. Pour sa part, le procédé d'extrusion est identique à celui de l'injection en ce qui concerne la plastification de la résine. Une fois plastifiée, celle-ci est poussée à l'extérieur du cylindre de plastification au travers d'un moule pour lui donner la forme et les dimensions souhaitées. Le produit moulé est ensuite introduit dans un système de refroidissement avant d'être façonné dans sa forme finale.

Les activités d'IPL sont réparties entre deux divisions, à savoir les produits d'emballage et les produits industriels. Les produits industriels regroupent également deux autres sous-groupes : la maintenance et l'automobile / devis / extrusion. En 2001-2002, les produits liés à l'emballage ont représenté 44,2 % des ventes globales de la Société, contre 18,7 % et 37,1 % respectivement pour ceux de la maintenance et de l'automobile / devis / extrusion.

IPL possède cinq usines de production au Canada. Trois de ces usines sont situées au Québec (Saint-Damien, Saint-Lazare et Lawrenceville), alors que les deux autres sont localisées au Nouveau-Brunswick (Edmundston) et en Ontario (Windsor). Chacune de ces usines est munie d'équipements performants à la fine pointe de la technologie qui permettent de fabriquer une grande variété de produits de qualité supérieure. IPL opère un vaste réseau de distribution qui lui permet de desservir, par le biais de ses propres représentants commerciaux ou d'agences de ventes, plus de 2000 clients répartis au Canada et aux États-Unis. Elle dispose à cet effet de bureaux de vente régionaux et d'entrepôts stratégiquement localisés dans les territoires desservis.

Remerciements

Nous aimerions remercier nos employés pour le professionnalisme et le dévouement dont ils ont fait preuve dans l'exercice de leurs fonctions en 2001-2002. Nos remerciements s'étendent également à nos actionnaires, nos clients, nos administrateurs et nos partenaires financiers pour leur soutien constant.

Le président du conseil,

*Julien Métivier*

Rémi Métivier

Le président et chef de la direction,

*Julien Métivier*

Julien Métivier

Le vice-président exécutif

et directeur général,

*Jean-Yves Bâcle*

Jean-Yves Bâcle

Saint-Damien (Québec)

Perspectives

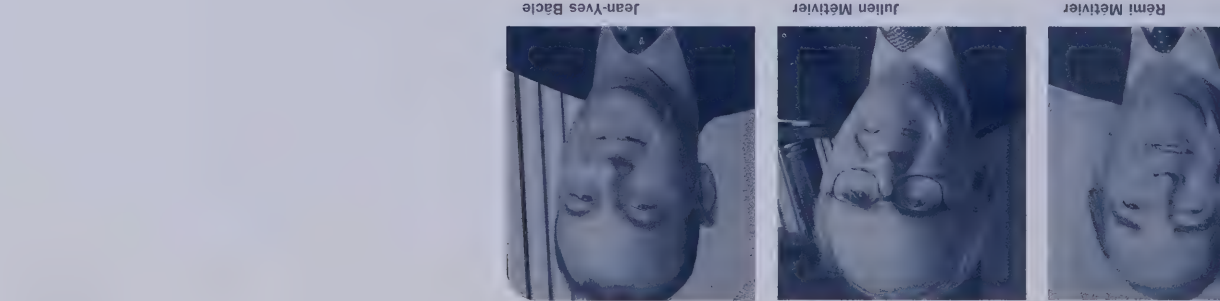
Fort des développements porteurs survenus au cours du dernier exercice, IPL amorce l'exercice 2002-2003 plus forte et mieux positionnée que jamais. Nous sommes confiants de pouvoir à nouveau atteindre les objectifs financiers fixés à quelques années en ce qui concerne notamment la croissance du chiffre d'affaires et de la rentabilité.

Ces objectifs sont à notre portée du fait que nous privilégierons, comme par le passé, la croissance organique et la gestion responsable des ressources, approches qui passeront notamment par :

- le développement de moules à multica vités et la mise en marché de produits propriétaires novateurs à valeur ajoutée destinés principalement aux secteurs de l'emballage et de la maintenance ;

- l'expansion continue du réseau de vente américain lequel, appuyé par des ressources additionnelles au niveau du marketing et de la recherche et développement, permettra de consolider la présence d'IPL dans le Nord-Est et le Centre-Ouest des États-Unis ; et,

- la gestion prudente des ressources financières qui se traduira par des dépenses en immobilisations d'environ 20 M\$ pour l'achat d'un nombre important de moules destinés à la fabrication de produits propriétaires, l'acquisition de plusieurs machines aux capacités de production supérieures et l'amélioration de la productivité des usines.



**Mission accomplie**

Les objectifs d'affaires sous-tendant notre stratégie de croissance ont tous été atteints en 2002. Constatant la recherche de solutions pour maximiser notre productivité et accentuer notre avantage concurrentiel, le recours à de la machinerie plus performante et l'optimisation des méthodes de travail ont permis d'abaisser nos coûts de production en réduisant considérablement la quantité de rejets, en contrôlant mieux les coûts liés à la main-d'œuvre et en limitant les temps d'arrêt.

À l'image des précédents exercices, nous avons accordé une place importante à l'innovation en travaillant à l'élaboration et au développement de plus de 15 produits propriétaires et 125 moules, dont quelque 25 servent à la fabrication de produits destinés au marché de l'emballage, de la maintenance et de l'environnement, et près d'une centaine pour les secteurs de l'automobile, du devis industriel et de l'extrusion.

Toujours dans le but de stimuler les ventes et la rentabilité, nous avons également procédé à l'expansion de notre réseau de vente pour élargir notre bassin de clientèle américaine. En dépit du ressassement persistant ayant marqué l'activité économique aux États-Unis ces derniers mois, IPL est parvenue à accroître son rayonnement au sud de la frontière en y réalisant 37,3 % de ses ventes en 2001-2002, comparativement à 36,4 % en 2000-2001 et 32,7 % en 1999-2000.

**Les ressources humaines : le cœur et l'esprit d'IPL**

Fidèle à notre engagement visant à créer un climat de travail stimulant pour les employés et propice à l'émergence d'une culture d'entreprise parfaitement adaptée à l'environnement concurrentiel d'IPL, nous accordons toujours beaucoup d'importance à la formation. Et le résultat en est fort concluant, car il permet à nos employés de mieux faire valoir leur créativité et leurs talents pour le plus grand bénéfice de notre clientèle.

La santé et la sécurité des employés restent également des valeurs organisationnelles de première importance pour IPL. Ces considérations ont conduit en 2001-2002 à l'adoption par la direction d'une politique officielle énonçant les pratiques de la Société en cette matière. Jetant les fondements nécessaires à l'implantation prochaine d'un système intégré de gestion des risques, cette démarche, qui implique l'ensemble du personnel, permettra à IPL d'accroître sa compétitivité en intégrant de façon systématique la notion de prévention des accidents aux procédés de conception, de développement et de fabrication des produits et des équipements.

Enfin, les relations harmonieuses liant IPL aux organisations représentant ses employés syndiqués se sont traduites par la ratification, en mai dernier, d'une convention de travail d'une durée de cinq ans avec le syndicat des employés de l'usine en Estrie.



## Message aux actionnaires

À l'instar du précédent exercice, celui de 2001-2002 a été fort profitable pour IPL et a permis à votre Société d'accroître considérablement son avantage concurrentiel. En outre, l'engagement d'IPL à créer de la valeur à long terme pour ses actionnaires s'est traduit par des progrès significatifs au chapitre des coûts de production et de la productivité, les économies dégagées étant réinvesties dans des activités favorables à l'accroissement de son chiffre d'affaires et de ses parts de marché.

IPL a terminé l'exercice 2001-2002 sur une note mémorable en inscrivant un chiffre d'affaires et un bénéfice net records. Pour la période de douze mois terminée le 28 septembre 2002, les ventes ont progressé de 9,6 % pour s'établir à 206,0 M\$. Relativement aux gains réalisés par la Société au chapitre de la productivité et le franc succès de son offre étendue de produits propriétaires à valeur ajoutée, le bénéfice avant amortissement, frais de financement et impôts sur les bénéfices (BAIIA) s'est raffermi à 37,2 M\$, soit 18,1 % du chiffre d'affaires consolidé, en comparaison de 33,0 M\$ ou 17,6 % des ventes totales en 2000-2001. Poursuivant sur sa lancée du précédent exercice, le bénéfice net s'est accru de 38,5 % pour s'établir à 13,5 M\$, soit 1,87 \$ par action, comparativement à 9,7 M\$, ou 1,34 \$ par action, un an plus tôt. Conséquemment, le rendement sur l'avoir des actionnaires a augmenté de 13,3 % qu'il était en 2000-2001 à 16,7 %.

### Création de valeur soutenue

En hausse de près de 20,0 % à 28,3 M\$, les liquidités dégagées de l'exploitation en 2002 ont procuré la flexibilité voulue à IPL pour réduire de 9,6 M\$ sa dette à long terme et abaisser de 20 points de base son ratio de dette à long terme aux capitaux propres qui s'établissait à 0,63:1 au 28 septembre 2002.

Comme prévu en début d'exercice, IPL a disposé des fonds nécessaires pour alimenter sa croissance et investir 16,0 M\$ pour le développement de nouveaux moules propriétaires et d'équipements auxiliaires, ainsi que pour l'acquisition d'une machine plus performante affichant une capacité de production supérieure.

Pour un deuxième exercice consécutif, IPL a profité de l'amélioration soutenue de sa rentabilité pour accroître la valeur de ses actionnaires en majorant de 47,4 % à 0,56 \$ par action le dividende annuel versé sur chacune des actions à droit de vote multiple et en rachetant pour 3,3 M\$ de ces mêmes actions sur le marché.

### Stratégie de développement gagnante

Les solides résultats du dernier exercice reflètent la justesse du modèle d'affaires centré sur la satisfaction de la clientèle et l'efficacité opérationnelle que préconise IPL depuis quelques années, approches mises en lumière par son engagement envers les standards internationaux ISO 9001, QS 9000 et HACCP. Dans le même ordre d'idées, IPL a également entrepris les démarches dans le but d'obtenir la certification ISO 14001, dont la concrétisation pourrait survenir dès le début de 2003.

Particulant autour de trois grands axes, soit l'accroissement de la productivité, le développement et la mise en marché de produits propriétaires complémentaires et l'élargissement de son bassin de clientèle, cette stratégie de développement, qui guidera à nouveau IPL dans sa prochaine phase de croissance, ne vise qu'un seul objectif : faire de votre Société une entreprise toujours plus performante.

## Faits saillants

**Information sur le titre** au 13 décembre 2002

Symbole boursier IPI.A  
 Bourse TSX  
 Cours de l'action 23,50 \$  
 52 semaines haut/bas 23,70 \$ / 13,70 \$  
 Cours/bénéfice 12,8 x  
 Rendement du dividende 2,4 %

Douze mois terminés les	Taux de croissance	2002	2001	2000	02 oct.	03 oct.
Ventes	9,6 %	206 023 \$	187 898 \$	155 735 \$	135 409 \$	113 775 \$
BAIIA	12,9 %	37 248 \$	32 998 \$	25 828 \$	23 887 \$	19 756 \$
Marge du BAIIA	18,1 %	17,6 %	16,6 %	17,6 %	17,6 %	17,4 %
BAI	36,6 %	20 656 \$	15 122 \$	11 671 \$	12 813 \$	10 693 \$
Marge du BAI	10,0 %	8,0 %	7,5 %	9,5 %	9,5 %	9,4 %
Bénéfice net	38,5 %	13 491 \$	9 740 \$	8 233 \$	8 381 \$	7 034 \$
Marge bénéficiaire nette	6,5 %	5,2 %	5,3 %	6,2 %	6,2 %	6,2 %

Bénéfice par action	39,6 %	1,87 \$	1,34 \$	1,13 \$	1,15 \$	0,97 \$
En circulation*						
Dilué**	38,3 %	1,84 \$	1,33 \$	1,12 \$	1,12 \$	0,95 \$
Dividende par action	47,4 %	0,56 \$	0,38 \$	0,32 \$	0,33 \$	0,28 \$
Actif total	176 256 \$	166 632 \$	167 020 \$	121 981 \$	95 087 \$	95 087 \$
Fonds de roulement	29 987 \$	31 379 \$	23 725 \$	21 675 \$	17 631 \$	17 631 \$
Dette à long terme/capital	38,8 %	45,3 %	45,4 %	36,2 %	22,4 %	22,4 %
Rendement des capitaux propres	16,7 %	13,3 %	12,4 %	13,9 %	12,9 %	12,9 %
Valeur comptable de l'action ***	11,05 \$	9,93 \$	8,99 \$	8,13 \$	7,31 \$	7,31 \$
Fonds autogénérés par action *	3,93 \$	3,26 \$	2,88 \$	2,46 \$	2,07 \$	2,07 \$
Nombre moyen d'actions en circulation	7 198 807	7 273 888	7 279 250	7 279 250	7 277 750	7 277 750
Actions en circulation à la fin de l'exercice	7 200 592	7 258 550	7 279 250	7 279 250	7 279 250	7 279 250
Nombre moyen dilué d'actions	7 316 143	7 318 637	7 650 306	7 671 696	7 566 977	7 566 977

\* Ajusté en fonction de la moyenne pondérée d'actions en circulation

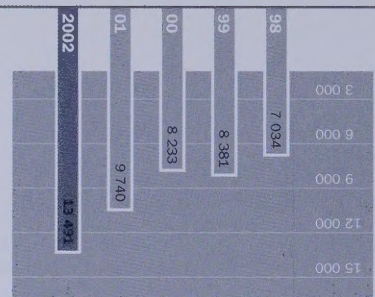
\*\* De 2000 à 2002 : établi selon les nouvelles recommandations de l'ICCA

\*\*\* Note : Calcul de la valeur comptable de l'action : Capitaux propres - actions de catégorie C/nombre moyen d'actions en circulation

## Ventes



## Bénéfice net



## Fonds autogénérés







**IPL en bref**

Fondée en 1939, IPL Inc. est l'un des plus importants fabricants nord-américains de produits de plastique moulés par procédés d'injection et d'extrusion pour différents secteurs de l'industrie manufacturière. L'entreprise emploie plus de 1000 personnes et fabrique et fait la mise en marché de plus de 400 produits différents répartis dans ses cinq usines situées à Saint-Damien, Saint-Lazare et Lawrenceville au Québec, à Windsor en Ontario et à Edmundston au Nouveau-Brunswick. Elle conçoit notamment des contenants d'emballage et de manutention destinés aux industries agroalimentaire, chimique, forestière, pétrochimique, des télécommunications, de la construction et de la gestion intégrée des déchets. IPL œuvre également dans le secteur des devis à valeur ajoutée et à haut niveau de technicité pour les industries de l'automobile, des télécommunications, du transport et pour diverses applications industrielles. Pour offrir le meilleur service qui soit à sa clientèle, IPL s'est dotée d'un réseau de bureaux de vente et d'entrepôts au Canada et aux États-Unis. Ce réseau lui permet, en outre, d'être à l'écoute de sa clientèle et de répondre efficacement à ses besoins. L'entreprise investit également beaucoup de temps et d'argent dans la formation de son personnel hautement spécialisé, qu'elle considère comme son actif principal. Chez IPL, tout repose sur la qualité de ses produits et l'utilisation de nouvelles technologies. Toujours avide de se distinguer de la concurrence par la qualité optimale de ses produits, IPL a su obtenir, au fil des ans, d'importantes certifications telles que ISO 9001, QS 9000 (secteur de l'automobile) et HACCP/IMS (secteur de l'alimentation).

Visant l'ensemble du marché nord-américain, IPL compte parmi les entreprises les plus florissantes au Québec.

**Secteurs**

**Emballage industriel**

Produits : Seaux, contenants  
Usine : Saint-Damien (Québec)  
Marchés : Agroalimentaire, construction, chimique

**Emballage au détail**

Produits : Petits contenants carrés, ronds et rectangulaires  
Usine : Edmundston (N.-B.)  
Marchés : Agroalimentaire, construction, chimique

**Manutention**

Produits : Bacs à homards, barils à sirop d'érable, bacs à rebats multifonctionnels, caisses pour aliments, bacs de pêche, dévidoirs à fil universels  
Usines : Saint-Damien (Québec), Lawrenceville (Québec), Windsor (Ontario)  
Marchés : Agroalimentaire, télécommunications, pêcheries, transport

**Environnement**

Produits : Bacs roulants, bacs à compost, bacs de récupération  
Usine : Saint-Damien (Québec)  
Marchés : Municipalités, commerces, industries

**Automobile**

Produits : Marchepieds, cadres de fenêtre, garnitures de colonne de direction, moulures extérieures de châssis, garnitures intérieures de véhicule  
Usines : Saint-Lazare (Québec), Saint-Damien (Québec), Windsor (Ontario)  
Marchés : Fournisseurs de premier rang des grands de l'automobile

**Devis industriel**

Produits : Composants de moteurs, isolateurs de chemin de fer, caisses à fréon, pavés  
Usines : Saint-Damien (Québec), Lawrenceville (Québec), Windsor (Ontario)  
Marchés : Transport récréatif et ferroviaire

**Extrusion**

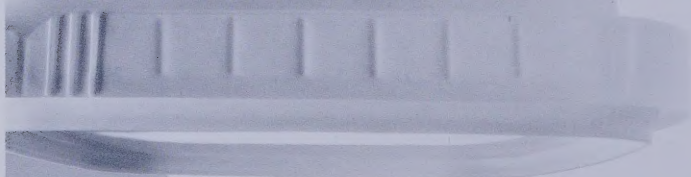
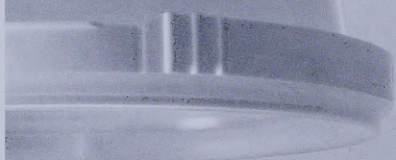
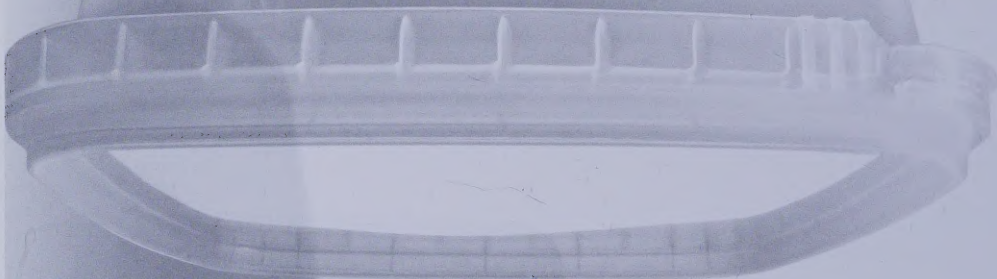
Produits : Tubulures d'érablière, conduits pour fibre optique, moulures, profilés  
Usine : Saint-Lazare (Québec)  
Marchés : Acériculture, horticulture, meuble, automobile, télécommunications

**Bureaux de vente et entrepôts \* bureau de vente seulement**

<b>IPL Products, Ltd.</b> 10 Forbes Road Northboro Massachusetts 01532 USA	<b>IPL Inc. (Toronto)</b> 111 Advance Blvd. Brampton (Ontario) L6T 4H8	<b>IPL Inc. (Détroit) *</b> 200 E. Big Beaver Troy, Michigan 48063 USA
<b>IPL Plastics Ltd.</b> 20, rue Boyd Edmundston (Nouveau-Brunswick) E3V 4H4	<b>IPL Inc.</b> Division Extrusion 130, rue Aube Saint-Lazare (Québec) G0R 3J0	<b>IPL Estrie Inc.</b> 2095, rue Dandenaill Lawrenceville (Québec) J0E 1W0
<b>IPL Prelude Corp.</b> 6135 Morton Industrial Parkway Windsor (Ontario) N9J 2L3	<b>IPL Inc.</b> 140, rue Commerciale Saint-Damien (Québec) G0R 2Y0	

**Usines de fabrication et vente**





leadership

performance

innovation

RAPPORT ANNUEL 2002